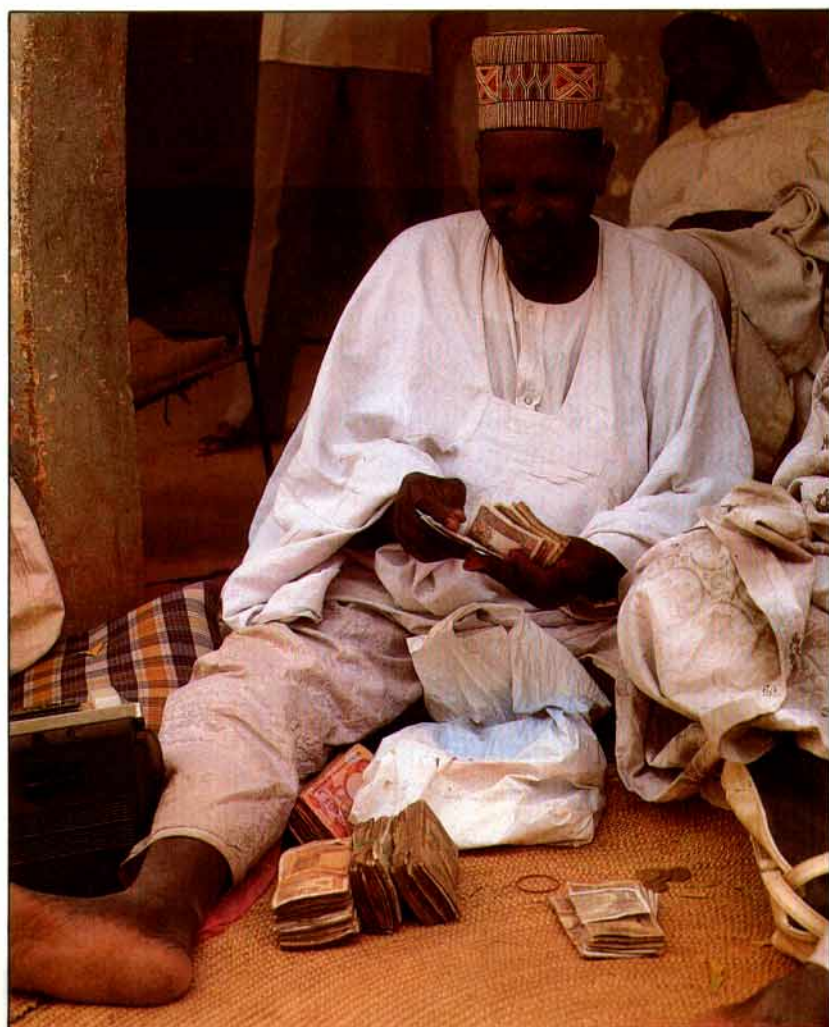


Emmanuel GREGOIRE

Les Alhazai de Maradi *(Niger)*

Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens



Éditions de l'ORSTOM

INSTITUT FRANÇAIS DE RECHERCHE SCIENTIFIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT EN COOPÉRATION

LES ALHAZAI DE MARADI

(Niger)

Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens

Emmanuel GREGOIRE

LES ALHAZAI DE MARADI (Niger)

Histoire d'un groupe de riches marchands sahéliens

Réimpression
Juillet 1990

Éditions de l'ORSTOM

INSTITUT FRANÇAIS DE RECHERCHE SCIENTIFIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT EN COOPÉRATION

Collection **TRAVAUX et DOCUMENTS** n° 187

PARIS 1986

« La loi du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1^{er} de l'article 40).

« Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal ».

AVANT - PROPOS

Je voudrais témoigner ma reconnaissance aux personnes qui ont aidé aussi bien en France qu'au Niger, à la réalisation de ma thèse de troisième cycle dont ce livre reprend de nombreux éléments.

- En France, mes remerciements vont tout d'abord à Jean KOEHLIN, Professeur à l'Université de Bordeaux III, qui a accepté de diriger mon travail tout en me laissant une grande latitude dans sa réalisation.

Ils s'adressent ensuite à Claude RAYNAUT, Chargé de recherche au C.N.R.S. Claude m'a incité et aidé à entreprendre cette étude sur la ville de Maradi qui vient compléter les multiples recherches effectuées en brousse tant par lui-même que l'équipe de recherche de l'Université de Bordeaux II qu'il anime.

Je remercie également Michel AGIER, Jean-Loup AMSELLE, Edmond BERNUS et René de MAXIMY pour avoir lu et annoté minutieusement mon manuscrit.

Enfin, je dois à Francis GENDREAU, alors chargé de mission au Service des Etudes du Développement du Ministère de la Coopération et du Développement, d'avoir obtenu un crédit de ce service pour financer ma recherche.

- Au Niger, je tiens à remercier chaleureusement les autorités nigériennes et en particulier l'Institut de Recherches en Sciences Humaines. A Maradi, mon travail a été facilité grâce à la complaisance de Monsieur Rhony ISSUFOU, ancien Maire de Maradi, de Monsieur Alhaji OMAR alors chef du Service Départemental du Plan et de Monsieur Ousmane BOUBAKAR, autrefois Inspecteur des Contributions Diverses.

Ma gratitude va ensuite à mes deux enquêteurs, Habou MAGAGI, enquêteur "chevronné" de l'Institut de Recherche en Sciences Humaines, et Oumarou IBRAHIM qui a peut-être commencé avec moi une longue "carrière" d'enquêteur.

Enfin je désire témoigner ma reconnaissance aux nombreux informateurs qui m'ont aidé dans mes investigations et aux quelques Alhazai qui ont accepté de me recevoir.

INTRODUCTION

L'urbanisation est un phénomène récent qui atteint l'ensemble des pays du Tiers Monde et qui prend, particulièrement dans les villes les plus importantes, une ampleur et une rapidité telles qu'il ébranle les sociétés locales : son impact n'est pas seulement démographique mais aussi économique, politique, moral et social.

Cette vitalité urbaine modifie en effet l'équilibre des sociétés traditionnelles et s'accompagne d'une dynamique sociale. Elle a des incidences sur les divers groupes sociaux qui connaissent de profonds changements internes, des tensions et des ruptures dans leur histoire d'où émergent de nouvelles relations sociales souvent proches de celles qui existent en Occident. Cette effervescence fait donc de la ville un univers troublé, anticipant l'évolution des sociétés et ébauchant déjà leurs traits futurs.

Cette poussée des villes a fréquemment pour origine les crises et les difficultés auxquelles sont confrontées les populations habitant dans les campagnes : l'explosion urbaine est alimentée dans de nombreux pays d'Afrique, d'Amérique ou d'Asie par l'exode rural et la ville apparaît comme l'espérance d'un "ailleurs" pour reprendre une expression de Richard GASCON "où abondent les occasions de travail, les chances de gain et la promesse d'un asile secourable" (1).

Au cours de ces dernières années, les recherches se sont multipliées sur ce thème en Afrique et ont porté pour beaucoup d'entre elles sur de grandes métropoles comme Abidjan, Dakar, Douala, Kinshasa, Lomé, Niamey etc... Les villes d'importance moyenne dont le développement semble pourtant plus significatif de l'intégration du monde rural à la vie moderne, ont fait l'objet d'investigations moins nombreuses : on peut le regretter et estimer que leur étude devrait se faire de manière plus systématique.

Ce document s'inscrit dans cette optique et tente d'apporter une contribution à l'analyse de ces villes secondaires à travers celle de Maradi.

(1) P. CHAUNU et R. GASCON, *Histoire économique et sociale de la France*, tome I, de 1450 à 1660, Premier volume l'Etat et la ville, PUF. 1977.

En pays haoussa et en particulier dans la région de Maradi, il est impossible de s'en tenir à un schéma dualiste qui opposerait un monde paysan figé dans la tradition et une société "moderne" concentrée dans les villes car celles-ci ont constitué de tous temps l'un des deux pôles d'une civilisation à la fois rurale et marchande.

Ville et campagne sont donc intimement liées et on ne peut comprendre la croissance récente d'une ville comme Maradi sans faire référence à la grave crise que connaît le monde rural depuis la sécheresse qui a touché cette région et d'une manière plus générale le Sahel au début des années soixante-dix.

De même circulent de manière incessante entre la ville et la campagne des flux de biens et de monnaie. Maradi constitue le foyer d'où s'irradient ces échanges marchands et les commerçants locaux en sont le centre de gravité. Ceux-ci, célèbres au Niger et désignés globalement sous le nom d'Alhazai (sing. Alhaji), sont le symbole d'une nouvelle catégorie d'hommes imprégnés à la fois des valeurs de l'Islam et de celles du capitalisme marchand.

Le titre d'Alhaji a initialement un caractère religieux (1) et est attribué aux musulmans ayant accompli le pèlerinage à la Mecque. Les Alhazai sont donc des musulmans respectant les principes de l'Islam et ses règles (jedne pendant la période du ramadan, abstinence d'alcool, prière plusieurs fois par jour etc...). Ce ne sont cependant pas des "savants" comme les commerçants mourides du Sénégal (2) et leur connaissance du Coran n'est pas très poussée même si la plupart d'entre eux ont été à l'école coranique.

En pays haoussa, le titre d'Alhaji est également devenu le symbole de la réussite économique (3) : le pèlerinage à la Mecque constitue la première dépense élevée qu'effectue tout individu qui connaît le succès dans ses affaires. Aussi, on peut avancer que son aspect religieux, sans toutefois sous-estimer son importance, a une portée moins grande que sa consonance économique. Ce lien entre le commerce et la religion n'est pas récent : Claude MEILLASOUX notait à propos de la traite saharienne (4) qu'elle transportait avec elle l'Islam et que les commerçants participaient activement à sa diffusion.

L'accumulation de richesses par ces Alhazai pendant la période coloniale et après, a entraîné une nouvelle hiérarchisation du corps social : si la ville est le siège de ces grands commerçants, elle est aussi le creuset où se forme un petit peuple composé d'artisans, de petits commerçants, d'ouvriers, d'apprentis et de travailleurs divers à l'emploi précaire, vivant au jour le jour et du seul fruit de leur labeur.

(1) La terminologie haoussa est ici préférée au terme arabe (El Hadj).

(2) Jean COPANS, les marabouts de l'arachide, éditions le Sycomore, 1980.

(3) Son rôle dans l'univers commercial peut être rapproché de celui de maître de culture (sarkin noma) dans le domaine agricole : cette distinction est obtenue après avoir accompli la cérémonie rituelle du dubu au cours de laquelle le sarkin noma doit rassembler et distribuer mille gerbes de mil ainsi que de nombreux dons faisant profiter par là son entourage de la chance dont il jouit.

(4) Cl. MEILLASOUX, Introduction à l'ouvrage collectif "l'évolution du commerce en Afrique de l'Ouest", publié par International African Institute, Oxford University Press, 1971.

Ce à quoi l'on assiste donc dans une ville en pleine évolution comme Maradi, c'est d'une part à la formation de nouveaux groupes sociaux et d'autre part à l'émergence d'une nouvelle organisation des rapports sociaux et économiques. C'est en ville que se forge la nouvelle société haoussa.

Aussi, cet ouvrage se propose d'analyser l'évolution de Maradi (depuis sa fondation) et de suivre la dynamique sociale qui lui a été sous-jacente, en particulier l'apparition d'une bourgeoisie marchande symbolisée par les Alhazai dont on privilégiera l'étude du comportement économique à d'autres aspects (ethnologiques et religieux).

Comment aborder cette recherche?

Etant donné les multiples attaches rurales de Maradi, la connaissance préalable de son arrière-pays et de ses problèmes paraît indispensable avant d'entreprendre une recherche en milieu urbain. Aussi, les différentes études qui ont été menées de 1976 à 1980 dans le département de Maradi (1) et auxquelles j'ai participé, m'ont été particulièrement utiles.

La recherche urbaine nécessite la pluridisciplinarité : la ville n'est pas le seul domaine de la géographie ou d'une autre discipline. Sa connaissance s'avère, au contraire, plus facile et pertinente grâce au recours à d'éclairages différents. Aussi, on fera appel, outre aux outils de la géographie urbaine (enquêtes de terrain, collecte de données statistiques, etc...) à l'économie, à l'histoire et à l'anthropologie dont les méthodes sont précieuses dans la saisie des phénomènes sociaux. La démarche suivie se situe donc à la croisée de plusieurs disciplines.

Ce document s'organise en cinq parties :

Dans la première partie, il s'agit de tisser la toile de fond de cette recherche (contexte historique, géographique et économique de l'étude) et de donner un aperçu des principaux traits de Maradi (population, site).

On retracera ensuite son histoire politique et économique en dégageant trois grandes périodes :

- La cité précoloniale, fief d'une chefferie prestigieuse et guerrière (2ème partie)
- Le chef-lieu administratif et le centre de traite (3ème partie)
- La métropole régionale (4ème partie).

(1) A.C.C. Lutte contre l'aridité en milieu tropical. Le programme de recherches avait pour thème : "Etude du déséquilibre des systèmes naturels, agricoles et socio-économiques dans la région de Maradi (Niger). Suggestion pour une nouvelle orientation de la politique de développement agricole".

Au cours de l'exposé, on s'efforcera, parallèlement à la croissance de la ville, de faire ressortir l'émergence des Alhazai. Ils vont progressivement apparaître pendant la période coloniale et davantage encore après l'accession du Niger à l'indépendance (1). Dès lors, on verra se mettre en place non seulement une bourgeoisie d'affaires mais aussi un Etat et par là une classe politique et bureaucratique dont les relations avec la classe marchande seront tantôt complices, tantôt conflictuelles.

Enfin, en tirant partie des matériaux ainsi accumulés, on appréciera le contenu social du développement de Maradi (5ème partie) et on réfléchira sur le type de relations sociales qui se mettent en place dans la société locale.



(1) La période précoloniale sera traitée de manière assez brève car l'ascension des Alhazai, thème central de cette étude, lui est postérieure.

PREMIÈRE PARTIE
LE CADRE DE L'ÉTUDE

LA VILLE ET SON ENVIRONNEMENT

Sans remonter jusqu'à la préhistoire et à l'antiquité, il convient de donner quelques indications sur l'histoire et les principaux traits de l'économie de l'Afrique occidentale avant la pénétration européenne. Cette démarche permettra de mieux "cadre" la région et la ville étudiées dans le contexte africain.

I. QUELQUES DONNEES SUR L'HISTOIRE ET L'ECONOMIE DE L'AFRIQUE OCCIDENTALE A L'EPOQUE PRECOLONIALE

L'exposé commencera donc par ce que Jean SURET-CANALE appelle le "Moyen-Age". Selon cet auteur (1), "ce terme qui situe une période -entre l'antiquité et les temps modernes- ne présuppose aucun contenu spécifique, ce contenu n'étant pas le même évidemment en Afrique noire et en Europe. Toutefois, comme en Europe, la période qui va des premiers siècles de l'ère chrétienne aux XVème et XVIème siècles présente ici une unité incontestable".

Un des faits marquants de cette période et des siècles immédiatement postérieurs fut l'apparition des premiers grands Etats africains, politiquement organisés et dont l'influence économique était parfois très étendue sur le continent.

1. Les premiers grands Etats

Le Royaume de Ghâna, comme l'atteste l'histoire, figure parmi les plus anciens. Le développement des échanges entre le Soudan et l'Afrique du Nord, par le Sahara occidental, serait à l'origine de sa formation. Dès le VIIIème siècle, les auteurs arabes mentionnent Ghâna comme étant le "pays de l'or" (1) et les commerçants nord-africains s'y rendaient pour y échanger leurs produits avec les Noirs des régions aurifères.

(1) J. SURET-CANALE, Afrique noire occidentale et centrale, Géographie - Civilisations - Histoire. Editions sociales. Paris 1966.

L'hégémonie de cet Etat déclina à partir du XI^{ème} siècle et fut relayée plus tard (XIII^{ème} siècle) par l'Empire du Mali qui se constituait sous l'impulsion d'un de ses principaux chefs, Soundiata, dont la légende a gardé le souvenir.

L'apogée de l'Empire du Mali semble avoir été atteint au XIV^{ème} siècle : il avait autorité sur des territoires étendus, du Royaume sonrhaï de Gao à l'Est jusqu'à l'Occéan à l'Ouest dans ses limites d'extension maximum. Sa puissance reposait sur le commerce de l'or et les échanges à travers le Sahara, tout comme le Ghâna auparavant. Son rayonnement commercial a permis l'ascension de deux grandes villes, Tombouctou et Djenné : la première, créée par les Touareg au XIII^{ème} siècle, devint un marché très dynamique dont l'activité supplanta peu à peu celle de Oualata, autre grand centre saharien. Parallèlement à ce rôle commercial, Tombouctou était également une ville religieuse dont la population s'accrût rapidement pour atteindre sans doute 25 000 habitants au XV^{ème} siècle. Quant à Djenné, elle devait compter 10 à 15 000 habitants au XVI^{ème} siècle (1) et jouait le rôle de "port" des caravanes sahariennes, concentrant les produits d'origine soudanaise et redistribuant les marchandises importées d'Afrique du Nord.

La décadence de l'Empire du Mali commença au XIV^{ème} siècle, le pouvoir étant affaibli par des querelles intérieures à la famille royale, et se poursuivit au siècle suivant où les attaques se multiplièrent contre lui. Elles furent menées par des Etats qu'il avait autrefois soumis à son autorité et qui entendaient s'y soustraire. Son principal adversaire fut le Royaume sonrhaï qui s'émancipa à la fin du XIV^{ème} siècle et devint l'Empire de Gao par la suite.

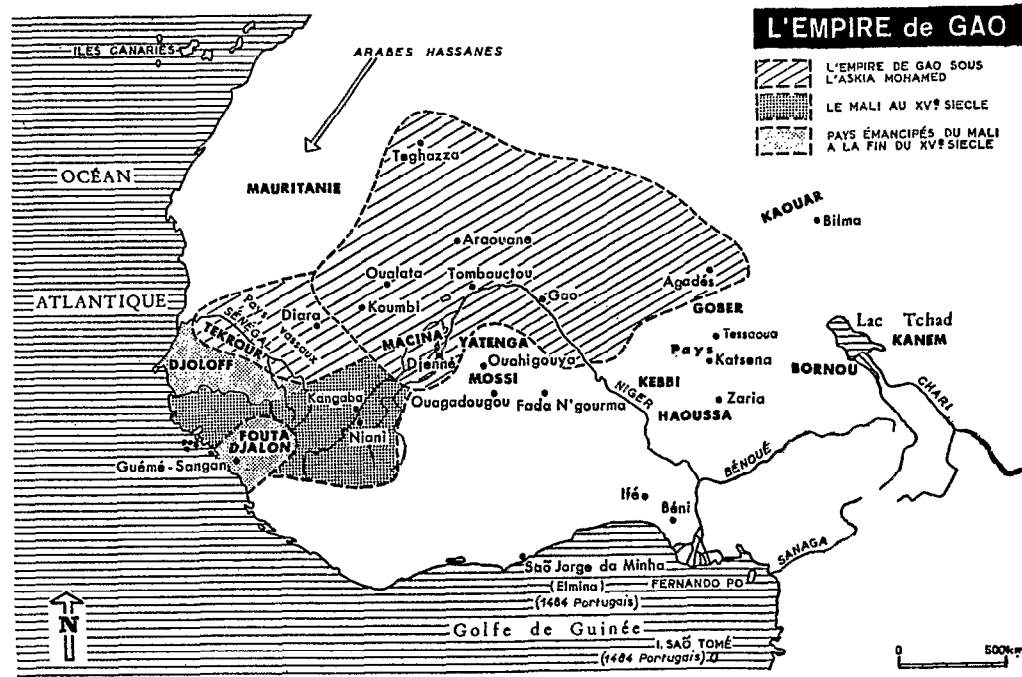
Après avoir annexé Tombouctou et Djenné et considérablement affaibli le Mali, l'Empire sonrhaï s'empara de nombreux territoires. A son apogée, il s'étendait du Bas-Sénégal à l'Ouest jusqu'au massif de l'Aïr et aux confins du Bornou à l'Est. Son autorité s'exerçait donc sur des régions appartenant au Niger à savoir Agadez, les zones situées de part et d'autre du fleuve Niger et une partie du pays haoussa.

Economiquement son rôle ne fut pas négligeable; l'Empire sonrhaï développa les échanges transsahariens et attira les commerçants tripolitains à Tombouctou et à Gao, sa capitale. Il se maintiendra jusqu'à la fin du XVI^{ème} siècle.

Plus à l'Est, sur les rives du lac Tchad, s'était édifié à la même époque l'Empire du Bornou qui succédait à l'Empire du Kanem dont les origines remonteraient au IX^{ème} siècle. A la fin du XIII^{ème} siècle, ce dernier s'étendait sur Bilma et le Tibesti au Nord, le Bornou à l'Ouest et avait conquis le Fezzan accroissant ainsi l'importance stratégique des oasis du Kaouar et du Djado. Il est probable que les relations avec la Méditerranée, par le Fezzan, expliquent, comme pour le Soudan Occidental, le développement économique et politique de cette région.

Détruit au XIV^{ème} siècle, l'Empire du Kanem fut reconstruit sous le nom de Bornou au siècle suivant. Celui-ci eût un grand rayonnement au XVI^{ème} siècle et étendit son influence à l'Ouest (Damagaram).

(1) J. SURET CANALE. op. cité.



CARTE I : L'EMPIRE DE GAO

(Carte tirée de : J. Suret-Canale, Afrique noire, géographie civilisation, histoire, éditions sociales, 1966)

Aussi au XVIème siècle, l'ensemble de l'actuelle république du Niger se trouvait partagé et soumis à l'influence d'une part de l'Empire sonrhā à l'Ouest et d'autre part de l'Empire du Bornou à l'Est. Néanmoins entre ces deux grands empires, s'affirmaient de plus en plus les Etats haoussa situés pour la plupart dans le Nord du Nigéria à l'exception du Gobir.

2. Les Etats haoussa

D'après la tradition orale, le peuple haoussa serait né vers le Xème siècle de la fusion de groupes immigrants venus du Nord et de l'Est -par le massif de l'Aïr et le Bornou- et de populations sédentaires locales. Cette fusion aurait donné naissance à plusieurs Etats, les sept Haoussa (Hausa Bakwai) (1)

Les Haoussa ne furent pas des conquérants et subirent à maintes reprises les empiètements et la suzeraineté des empires voisins (Sonrhā à l'Ouest, Bornou à l'Est). Néanmoins, ils se libérèrent progressivement de toute servitude et les Etats haoussa connurent un développement économique remarquable au XVIIème et au XVIII siècles. Les voies commerciales qu'ils avaient ouvertes au XVème siècle entre le Soudan central et les pays du Sud (Gonja, Ashanti, golfe de Guinée) furent d'autant plus actives qu'une partie du commerce transsaharien semble s'être détourné vers leurs cités après la chute de l'Empire sonrhā (1591). Aussi leurs capitales (Kano, Katsina, Zaria, etc...) étaient en contact permanent avec les ports méditerranéens d'Alger et de Tripoli et étaient devenues de grandes villes au commerce actif, groupant parfois des dizaines de milliers d'habitants (Kano) et dont l'influence économique se faisait sentir sur des régions éloignées.

Après avoir construit des cités prospères et édifié des Etats fortement structurés, les Haoussa se trouvèrent confrontés, au début du XIXème siècle, à une révolte des Peul (2). Un jeune marabout peul, Usman dan Fodio, jusqu'alors conseiller du sultan de l'Etat du Gobir Baoua Jan Gorzo (1776-1784), voulut purifier l'Islam des souverains locaux qui était empreint de croyances et de pratiques païennes et mettre fin à leurs exactions envers les pauvres accablés d'impôts. Aussi, il mena une "guerre sainte" (Jihad) contre les dynasties haoussa et bornuanes et parvint à s'emparer de toutes les contrées situées entre le fleuve Niger et le Lac Tchad. Des cités comme Kano, Katsina, Zaria furent successivement conquises par les troupes peul, d'autres furent entièrement détruites telles que Birnin-Konni et Alkalawa, ancienne capitale de l'Etat du Gobir qui avait été le premier à prendre les armes contre Usman dan Fodio.

L'histoire de Maradi et de sa région a été marquée par ces événements : Maradi fut en effet, tout au long du XIXème siècle, le siège des princes déchus des Etats haoussa et de leurs descendants qui tentaient de reconquérir leurs fiefs aux dépens des Peul.

L'arrivée des Européens à la fin du siècle et la conquête coloniale allaient figer les belligérants sur leurs positions et entraîner une pacification de la région. Ils se la partagèrent, créant ainsi de nouveaux ensembles politiques.

(1) Les sept Etats haoussa sont les suivants : Kano, Katsina, Zakzak (Zaria), Gobir, Rano, Ouangara, Daura.

(2) Ce mouvement se produit aussi dans d'autres parties de l'Afrique occidentale à partir du XVIIIème siècle.

II. LA NAISSANCE D'UN NOUVEL ENSEMBLE : LE NIGER

L'occupation européenne qui commença dans les toutes dernières années du XIX^{ème} siècle, avait été précédée quelques décennies auparavant par les expéditions de plusieurs explorateurs dont l'Allemand Heinrich BARTH qui, parti de Tripoli (Libye), traversa toute la partie centrale du Niger avant de se rendre au Tchad (1).

Dès les premières missions, le principal souci des militaires français fut de conclure avec les autorités locales des traités d'alliance et de protectorat (en pays Djerma, avec le Sultan du Kébi, avec celui de Tessaoua, avec le chef de N'Guigmi, etc...). Il s'agissait d'une part de sécurité personnelle, d'autre part de poser des jalons en vue d'une pénétration ultérieure et de devancer les expéditions des autres nations européennes (2).

Cette partie centrale du Soudan fut ainsi progressivement conquise, la pénétration initiale française s'effectuant en deux phases essentielles d'opérations : au départ de Dori (Burkina Faso) la conquête du pays jusqu'au fleuve Niger inclus puis la liaison Niger-Tchad qui fut d'abord mal réalisée par la mission Voulet-Chanoine puis reprise par la mission Joalland-Meynier. Dès 1899, le quadrillage des postes français couvrait l'ensemble des nouveaux territoires.

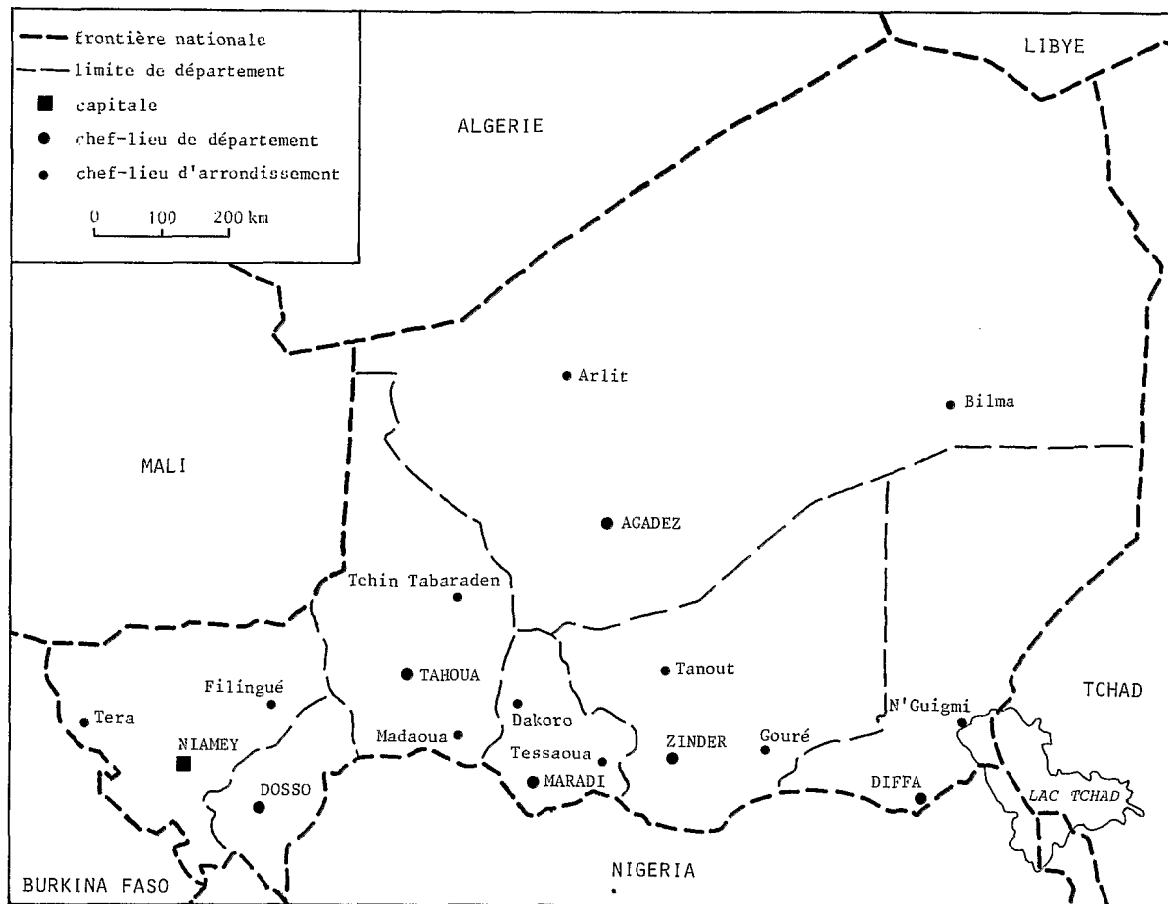
Le passage de l'organisation politique traditionnelle à la domination coloniale suivit rapidement la conclusion des premiers traités. Le décret du 20 Novembre 1900 créait un nouvel ensemble, le 3^{ème} Territoire militaire englobant les régions comprises entre le fleuve Niger et le lac Tchad et délimité au Sud par les possessions britanniques. Ce 3^{ème} Territoire militaire dont le chef-lieu était Zinder, devint le Territoire militaire du Niger (décret du 26 Décembre 1904), Niamey étant alors le siège du Gouvernement et le restera jusqu'au 1er Janvier 1911, le chef-lieu du Territoire étant à nouveau fixé à Zinder.

Le décret du 4 Novembre 1920 réorganise le Territoire qui prenait le nom de Territoire du Niger (1er Janvier 1921). Celui-ci fut rapidement transformé en Colonie du Niger (décret du 13 Octobre 1922) ayant autonomie administrative et financière et placée sous la direction d'un Lieutenant-Gouverneur et la haute autorité du Gouverneur Général de l'Afrique Occidentale Française résidant à Dakar. Enfin le chef-lieu de la Colonie fut transféré définitivement cette fois-ci (décret du 28 Décembre 1926) de Zinder à Niamey.

L'autorité française sur ses nouvelles contrées ne fut véritablement assise qu'avec le début des années trente. Leur pacification ne fut cependant pas obtenue sans une résistance, parfois farouche, des populations locales : révoltes Djerma (1906), complot (avorté) pour l'assassinat des Européens à Zinder (1906) et surtout soulèvement général des Touareg conduit par le chef Kaossen en 1916-1917 dans le massif de l'Aïr.

(1) H. BARTH. "Voyages et découvertes dans l'Afrique septentrionale et centrale pendant les années 1849 à 1855". Trad. p. Ithier, Paris, A. Bohné, 1860-1861, vol 3.

(2) E.SERE de RIVIERES, Histoire du Niger. Editions Berger-Levrault, Paris 1965.



CARTE II : UN NOUVEL ENSEMBLE : LE NIGER

Cette domination militaire et administrative fut suivie d'une exploitation économique. Au Niger comme dans d'autres colonies françaises, elle se traduisit par la mise en place d'une économie de traite basée sur l'exportation de l'arachide et sur la diffusion de produits importés ouvrant ainsi de nouveaux débouchés aux industries de la métropole.

L'épanouissement de cette économie de traite ne prit une grande ampleur qu'au lendemain de la seconde guerre mondiale, c'est-à-dire plus tardivement qu'au Sénégal ou au Nigéria. En effet, la période 1939-1945 fut pour le Niger une époque d'isolement et d'expectative bien que participant à l'effort de guerre. La reprise économique n'eût lieu qu'à partir de 1946. Dès lors, la commercialisation de l'arachide reprit et porta sur des tonnages en augmentation constante.

Une évolution de la politique coloniale se fit sentir à partir de 1946, la Constitution française du 27 Octobre 1946 ayant transformé les anciennes colonies en territoires d'outre-mer intégrés dans l'Union Française. A ce titre, elle accorda au Niger un siège de député à l'Assemblée Nationale qui fut occupé par M. Diori Hamani.

La vie politique nigérienne s'anima (1) et plusieurs partis se créèrent : le Parti Progressiste Nigérien (P.P.N.) qui adhéra en 1947 au Rassemblement Démocratique Africain (R.D.A.) et comptait dans ses rangs le premier député; l'UNIS (Union des Nigériens Indépendants et Sympathisants) fut créée avec l'appui de l'administration. De nouvelles formations surgirent par la suite telles que l'UPN (Union Progressiste Nigérienne) née en 1953 d'une crise de l'UNIS, l'UDN (Union Démocratique Nigérienne) créée en 1954 par des éléments issus du R.D.A. menés par M. Djibo Bakari et le BNA (Bloc Nigérien d'Action) fondé à la suite d'une nouvelle scission de l'UNIS. En 1956, le BNA et l'UDN fusionnèrent pour donner le Mouvement Socialiste Africain (MSA) dont le mot de ralliement "sawaba" devait devenir l'appellation même du parti.

L'intervention de la loi-cadre du 23 Juin 1956 renouvela totalement la physionomie politique du Niger puisqu'elle institua un Conseil de Gouvernement présidé par le Gouverneur mais dont le vice-président était élu par l'Assemblée territoriale et dont les membres étaient ministres. Le jeu parlementaire désigna M. Djibo Bakari comme vice-président et une équipe de ministres du parti Sawaba. Cependant, la nouvelle constitution, proposée au référendum par la France et approuvée par le Niger, allait davantage encore modifier les données politiques. Une nouvelle Assemblée territoriale fut élue, et le 18 Décembre 1958 à la suite d'une de ses délibérations, le Niger adopta le statut d'Etat membre de la Communauté et s'éleva en république.

Une nouvelle constitution fut adoptée le 12 Mars 1959 puis suivant l'évolution inéluctable d'autres territoires, le Niger proclama son indépendance le 3 Août 1960, M. Diori Hamani était élu par l'Assemblée comme Président de la république.

III. L'ETAT INDEPENDANT

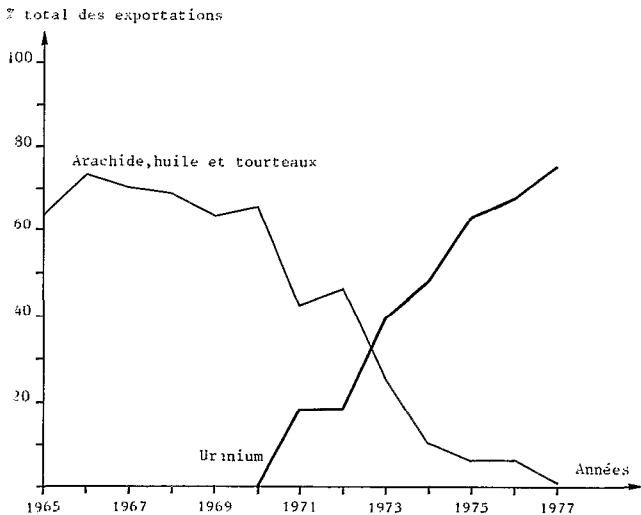
Il serait trop long d'énumérer les multiples mesures prises par le gouvernement du Niger depuis 1960. Notons que le pays se dota d'une nouvelle division administrative en sept départements (1964) eux-mêmes subdivisés en arrondissements.

(1) E. SERE DE RIVIERES. op. cité.

Au niveau politique, M. Diori Hamani fut réélu Président de la république à l'issue de son premier mandat puis une seconde fois en 1970. Parallèlement, l'Assemblée nationale était renouvelée et ne comptait que des membres du parti PPN/RDA devenu parti unique (1).

Le 15 avril 1974, le président Diori Hamani fut renversé par l'armée nigérienne (le Conseil Militaire Suprême) sous l'impulsion du lieutenant-colonel Seyni Kountché qui préside encore actuellement aux destinées du pays. Celui-ci proclama la suspension de la constitution de 1960, la dissolution de l'Assemblée nationale et la suppression des différents partis politiques. Il s'attacha en priorité à la remise en ordre de l'administration, accusée de négligence et de corruption, et à la relance de l'économie du pays très éprouvée par la sécheresse.

L'accession à l'indépendance en dépit des changements qu'elle entraîna dans l'organisation des circuits commerciaux (disparition de l'économie de traite et création de sociétés étatiques pour se substituer aux maisons de commerce européennes) ne modifia pas profondément l'économie nigérienne : l'arachide et le bétail demeuraient les principaux produits d'exportation du pays. La production d'arachide progressa au cours des années soixante pour atteindre son apogée lors de la campagne 1966-1967 (191.307 tonnes avaient été collectées). Les déficits pluviométriques enregistrés au début des années soixante-dix inversèrent cette tendance et la sécheresse lui porta un coup fatal. La commercialisation se situe à présent à des niveaux très bas (1 400 tonnes en 1983-84).



GRAPHE I : EVOLUTION COMPAREE DES EXPORTATIONS D'ARACHIDE ET D'URANIUM EN POURCENTAGE DU TOTAL DES EXPORTATIONS
(source : Annuaire statistique 1978-1979, République du Niger)

Délaissée depuis la sécheresse comme culture de rente par la communauté rurale au profit des cultures vivrières, le Niger perdait sa principale richesse.

(1) Les autres partis avaient été évincés par le P.P.N./R.D.A. de la scène politique nigérienne.

L'exploitation des gisements l'uranium, découverts par le Commissariat (français) à l'Energie Atomique (C.E.A.) en bordure méridionale et occidentale du massif de l'Aïr, allait se substituer à l'arachide et fournir à l'Etat nigérien l'essentiel de ses ressources.

L'augmentation continue de la production conjuguée au relèvement du prix de l'uranium (le kilo valait 10.000 francs CFA en 1975, 24.500 en 1979) permit au Niger de dégager d'appréciables recettes budgétaires.

TABLEAU I

EVOLUTION DU BUDGET DE L'ETAT (en milliards de francs CFA)

1970	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
10,8	14,2	15,3	24,3	34,1	43,4	56,7	72,1	80,6	93,8	81,2	80,2

Source : Ministère des finances (Niamey).

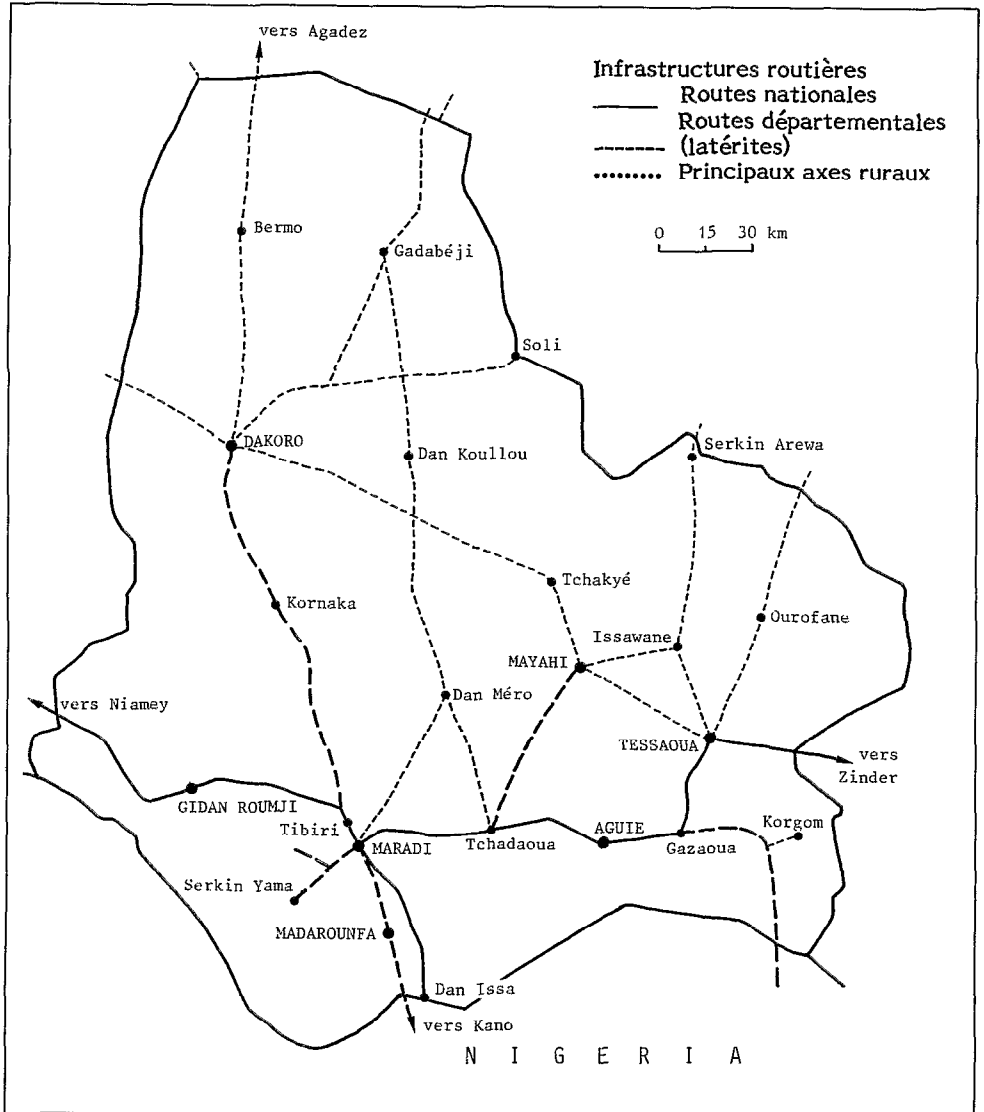
Cette amélioration de la situation financière du pays et les moyens plus importants dont a disposé l'Etat, ont permis au gouvernement de prendre un certain nombre de mesures en faveur de la communauté rurale, très éprouvée par la sécheresse (suppression de l'impôt, mise en place de projets de développement), et d'engager des programmes d'investissements afin de moderniser le pays (construction de routes, de dispensaires, d'écoles, etc...). Ces objectifs ont été définis dans le Plan quinquennal 1979-1983 qui accorde une place de choix au développement régional, option judicieuse pour un pays immense aux régions contrastées.

Depuis 1982, la situation économique s'est dégradée en raison de la mévente de l'uranium et de la baisse des cours mondiaux (20.000 FCFA le kg en 1981) la balance commerciale a enregistré de ce fait un important déficit. Aussi, le général Seyni Kountché dans un discours prononcé le 15 Avril 1983 reconnaissait : "la crise dont nous pressentions les effets pernicioeux, a malheureusement fini par s'installer dans notre pays. Chaque ménage le ressent. Chaque Nigérien la subit".

Pour lutter contre cette crise économique qui se traduit par une diminution du budget de l'Etat, des mesures ont été prises afin d'assainir la gestion du patrimoine public (réduction du train de vie de l'Etat, compression de son personnel) et de freiner les importations. Elles sont accompagnées d'une libéralisation de l'économie au profit du secteur privé, phénomène encouragé par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale et que l'on retrouve dans d'autres pays africains.

IV. LA REGION DE MARADI

Le département de Maradi est situé dans la partie centrale du Niger. Il est délimité à l'Est par le département de Zinder, à l'Ouest par celui de Tahoua et au Nord par celui d'Agadez. Au Sud, il possède une frontière commune, établie



CARTE III : DEPARTEMENT DE MARADI

lors de la colonisation, avec la Fédération du Nigéria. Dans ces limites, il s'étend sur une superficie de 38.500 km² soit moins de 3% de la superficie totale du pays.

Le recensement national effectué en Décembre 1977 a dénombré 944.288 habitants pour ce département, soit une densité moyenne de 24 habitants au km² : il s'agit de la densité la plus élevée parmi les différents départements du Niger (1). Cette population dont la croissance démographique est très rapide (le taux annuel a été de 3,1% entre 1960 et 1977) est extrêmement jeune : environ 45% des habitants ont moins de quinze ans. Enfin, elle est en très grande majorité rurale (90,4% en 1977) deux centres seulement dépassaient alors les 10.000 habitants : Maradi et Tessaoua.

Outre les Haoussa, majoritaires dans la région étudiée, les autres groupes ethniques représentés sont les Peul, les Béri-béri (originaires du Royaume du Bornou, ils se sont progressivement assimilés aux Haoussa en adoptant leur langue et un bon nombre de leurs coutumes), les Bouzou (anciens captifs des Touareg) et les Touareg (ils sont davantage implantés dans la zone pastorale et dans les départements voisins de Tahoua et d'Agadez). La répartition spatiale de ces différents groupes se fait en fonction de leur activité (agriculteurs, éleveurs) la zone agricole (Sud du département) étant plus peuplée que la partie pastorale (axe Dakoro-Sarkin Arewa).

Cette forte prépondérance de la population rurale laisse penser que l'agriculture et l'élevage jouent un rôle important et doivent fournir aux habitants l'essentiel de leurs ressources.

Les résultats de recherches récentes (2) mettent en évidence une série de problèmes majeurs auxquels se trouve confrontée la production agro-pastorale. La sécheresse a entraîné en effet des modifications profondes dans la production et la commercialisation des denrées agricoles : le fait marquant est le net recul de la culture arachidière (la région de Maradi était le "bassin arachidier" du Niger) au profit des cultures vivrières (mil et sorgho) dont la pénurie s'est fait durement sentir. Dans le domaine de l'élevage, elle a eu également de graves incidences et les pasteurs figurent parmi les principales victimes de ces années de disette, leurs troupeaux ayant été en grande partie décimés.

Ces dernières années, la situation semble s'être progressivement améliorée : le cheptel est à présent presque entièrement reconstitué et l'équilibre vivrier est globalement atteint si la pluviométrie est satisfaisante. Il n'en demeure pas moins qu'une nouvelle sécheresse aurait à nouveau des conséquences désastreuses (3) et qu'un certain nombre de problèmes restent en suspens :

-
- (1) La vallée du Goulbin Maradi est la zone la plus densément peuplée de cette région. C'est aussi celle où l'implantation humaine est une des plus anciennes.
 - (2) Cl. RAYNAUT, Recherches multidisciplinaires sur la région de Maradi : rapport de synthèse, Université de Bordeaux II, Octobre 1980.
 - (3) Au moment où ce document est achevé, le Niger se trouve confronté à une situation délicate : l'hivernage 1984 a enregistré un très important déficit pluviométrique et la famine menace une partie de la population si l'aide internationale n'est pas rapidement acheminée.

- précarité générale de l'équilibre vivrier en milieu paysan,
- faiblesse des revenus agricoles et des capacités d'investissements productifs,
- concurrence accrue des activités agricoles et pastorales (au sein des terroirs villageois mais aussi entre populations d'agriculteurs et de pasteurs),
- développement de l'exode rural.

Ce dernier point est un phénomène récent et la sécheresse semble avoir été déterminante dans son accélération. Il s'agit d'un véritable mouvement de masse, touchant l'ensemble de la région étudiée (1). On peut penser qu'il renvoie à des causes de portée générale, s'exerçant au niveau des conditions d'organisation économique et sociale. Des relations sont à établir ici avec le fonctionnement des systèmes de production agro-pastoraux et les difficultés qu'ils rencontrent.

Cet exode est le plus souvent temporaire -quelques mois, généralement scindés en plusieurs séjours répétés- et touche principalement les couches jeunes de la population masculine (moins de trente ans). Il est surtout dirigé vers les villes du Nigéria : Kano, Katsina, Kaduna, Bauchi et même Lagos. Une faible proportion des migrants reste au Niger : certains vont travailler dans les mines d'uranium d'Arlit, d'autres se dirigent vers des centres tels que Niamey, Zinder ou Maradi.

V. MARADI : LA VILLE

Notre démarche consistant à progresser par paliers d'analyse successifs, il convient maintenant de présenter Maradi (2).

1) La population de Maradi

La principale difficulté de l'étude d'une population africaine réside dans la crédibilité que l'on peut accorder aux données chiffrées. A Maradi, elles sont peu fournies et incertaines jusqu'en 1950, date à partir de laquelle des recensements ont été faits régulièrement.

Cette réserve d'ordre statistique étant émise, on peut distinguer deux phases dans son évolution démographique (3) :

- La première se caractérise par une croissance très modérée et s'étend sur une quarantaine d'années (1909-1950).
- La seconde est marquée par un renouveau démographique et couvre ces trente dernières années.

a) La période 1909-1950

Maradi a connu un taux d'accroissement moyen annuel très faible (1,7%) et sa population n'a même pas doublé au cours de cette période puis-

-
- (1) Lors d'une enquête effectuée sur 600 villages (le département en compte environ 2 150), 89% d'entre eux se sont déclarés touchés par l'exode. Cf. E. GREGOIRE et Cl. RAYNAUT, Présentation générale du département de Maradi. Université de Bordeaux II. 1980.
 - (2) Pour une étude plus détaillée voir : E. GREGOIRE, Développement urbain et accumulation marchande : les Alhazai de Maradi (Niger), Thèse pour le doctorat de 3ème cycle, Université de Bordeaux III, Avril 1983.
 - (3) L'absence de données rend impossible une étude la période précoloniale

qu'elle est passée de 4 500 habitants (1911) à environ 8 700 en 1950. Ce croît limité a plusieurs causes :

- Au XIX^{ème} siècle, la localisation spatiale des villages était discontinue et dictée par des considérations de sécurité. La région de Maradi était une zone refuge où s'étaient implantées des populations haoussa qui s'opposaient aux Peul. La colonisation mit fin à ces affrontements et entraîna une vague de conquête d'espaces libres : l'installation en brousse d'habitants originaires de zones très peuplées (Maradi et vallée du Goulbin Maradi) fut rendue possible par la sécurité dont les agriculteurs pouvaient enfin bénéficier (carte IV).

- Cet aspect positif de la présence française eut cependant un revers : les mesures prises par l'administration coloniale en temps de paix (réquisitions, travaux forcés, impositions diverses) comme en temps de guerre (recrutement de tirailleurs) poussèrent des citadins à la migration en brousse (loin des centres et des voies contrôlées) voire au Nigéria.

- Les épidémies et les famines, souvent meurtrières, contribuèrent aussi à la stagnation de la population de Maradi et provoquèrent des migrations vers le Nigéria.

- Enfin, au lendemain de l'inondation de la ville en 1945 (elle fit peu de victimes) quelques citadins (sans doute peu nombreux) refusèrent de s'installer sur le nouvel emplacement et rallièrent la brousse.

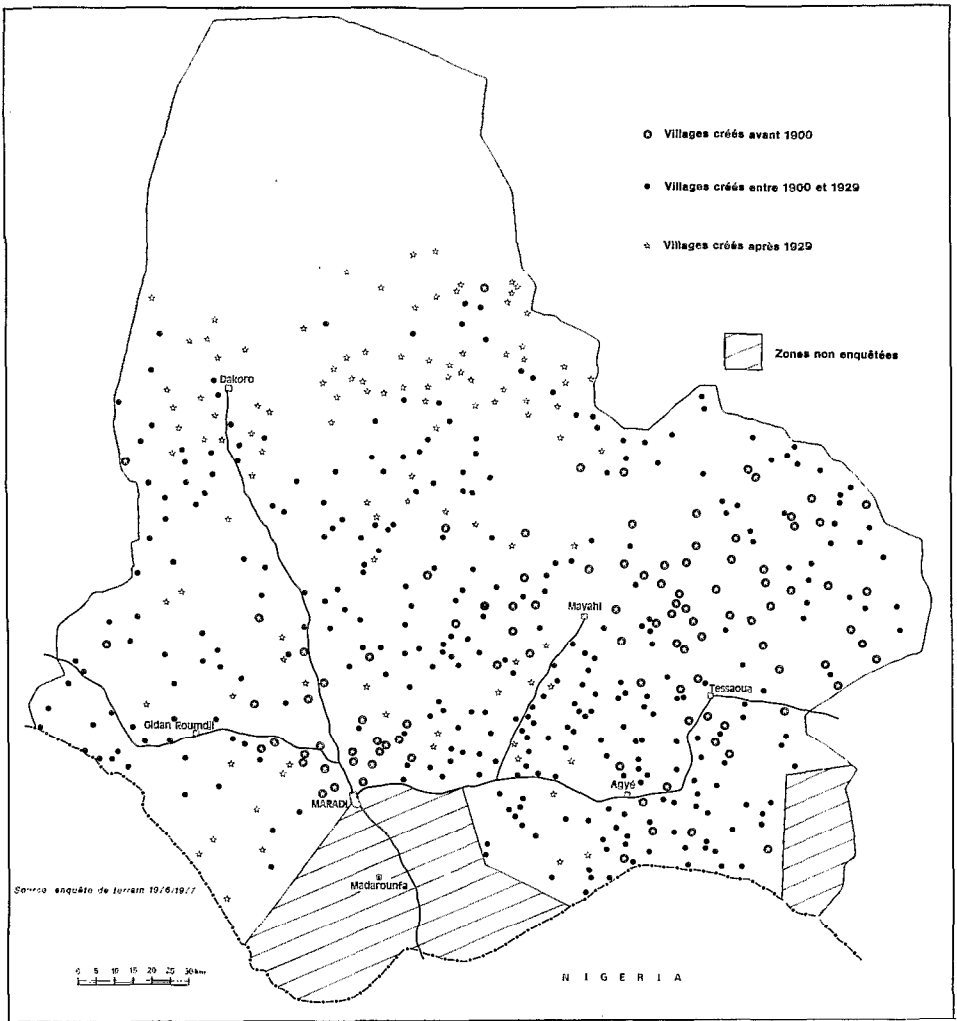
Ces divers éléments expliquent le faible croît démographique au cours de la période étudiée. Ce phénomène se retrouve dans les autres villes du Territoire du Niger dont les populations ont également stagné alors que celle du Territoire passait de 890.000 habitants en 1913 à 1.750.000 en 1936 (1).

En 1950, Maradi était la quatrième agglomération du Niger, elle était devancée par Zinder (9 500 habitants), Niamey (11 790 habitants) et Tahoua (10 748 habitants). Sa population va s'accroître à partir de 1945 avec la suppression du travail forcé et de l'indigénat puis davantage encore un peu plus tard, avec l'essor de la traite arachidière.

TABEAU II
EVOLUTION DE LA POPULATION DE MARADI

Années	Population	Années	Population	Années	Population	Années	Population
1911	4502 hab.	1931	6700 hab.	1950	8661 hab.	1977	45852 hab.
1921	6539 hab.	1936	7358 hab.	1959	12500 hab.	1981	66472 hab.
1930	7017 hab.	1944	8353 hab.	1970	28784 hab.	1983	80000 hab.

(1) G. Spittler, Migrations rurales et développement économique : exemple du Canton de Tibiri, Multigraphie, Juin 1970.



CARTE IV : CHRONOLOGIE DE LA CREATION DES VILLAGES

(Carte tirée de : E. GREGOIRE et Cl. RAYNAUT, Présentation générale du département de Maradi)

b) La période 1950-1983

Les années cinquante marquent un renouveau démographique, Maradi passant de 8.660 habitants en 1950 à 12.500 en 1959. Ce mouvement va s'amplifier au cours des années soixante, apogée de la traite arachidière. Créatrice d'emplois par elle-même, elle eut de multiples retombées sur les différents secteurs d'activité (transport, construction, huilerie ...) et amena la ville à exercer un appel de main-d'oeuvre de plus en plus fort sur son arrière-pays. Cet impact ressort du tableau suivant :

TABLEAU III
TAUX MOYEN D'ACCROISSEMENT ANNUEL
DE LA POPULATION DE MARADI

Périodes	Taux
1950 - 1959	4,25%
1959 - 1970	7,85%
1970 - 1980	8,25%
1950 - 1980	6,85%

A partir de 1970, les difficultés rencontrées par la communauté paysanne pendant et après la sécheresse, ont favorisé le développement de cet exode rural qui affecte à présent l'ensemble des pays sahéliens. Il a permis à des villes comme Maradi de doubler sa population en l'espace de dix ans (28.000 habitants en 1970, 66.472 en 1981).

Dans le contexte nigérien où le taux d'urbanisation est faible (11,8% en 1977), Maradi est avec Niamey (12%) et Agadez (8%) l'agglomération qui a le taux d'accroissement démographique le plus élevé (8,25%). Ce dynamisme est dû au croît naturel de la population (environ 3,9% par an) (1) et à l'exode rural (près de 4,4% par an) toujours soutenu mais normal pour une ville africaine d'importance moyenne (2).

Les dernières évaluations de sa population estiment que Maradi doit compter plus de 86.000 habitants en 1984. Si le rythme actuel d'accroissement démographique se poursuit, elle dépassera le cap des 100.000 habitants en 1986. Les incidences de cette évolution sur sa morphologie sont nombreuses.

-
- (1) Selon une étude récente de Cl. HERRY, les taux de natalité et de mortalité seraient respectivement de 59‰ et 18,5‰.
 - (2) En valeur absolue, la ponction effectuée par Maradi sur son arrière-pays reste faible (environ 3 200 habitants par an) et est vraisemblablement inférieure à celle faite par le Nigéria.

2) L'espace urbain

L'ancienne cité était située dans la vallée bordant le Goulbin Maradi, cours d'eau temporaire dont la source est au Nigéria. Le palais du Chef de Province et les habitations des notables dominaient sans doute une majorité de paillotes. L'agglomération dont la forme était à peu près circulaire (schéma I) était protégée par une muraille en banco percée de quatre portes.

Sa configuration fut modifiée par l'administration coloniale qui installa ses infrastructures (résidence, poste de garde, etc ...) sur le plateau, surplombant ainsi la ville. En outre, elle fit tracer, dès 1912, un axe transversal Est-Ouest coupant la vieille cité en deux et reliant le poste au quartier commercial et au marché (schéma II).

A la fin de l'hivernage 1945, le Goulbi eut une crue exceptionnelle et inonda entièrement la ville hormis l'huilerie et les locaux des maisons de commerce protégés par la surélévation des bâtiments.

Pour éviter qu'une telle catastrophe ne se reproduise, les autorités la transférèrent sur le plateau (Décembre 1945), Maradi perdait alors son aspect coutumier.

Son nouvel aménagement a été conçu suivant un plan à damiers délimité par de grands axes orthogonaux et dont le point central est une vaste place circulaire sur laquelle donnent le palais du Chef de Province et la grande mosquée (schéma III). La zone commerciale a été placée à l'Est (le marché en étant le centre), le quartier administratif restait à son emplacement initial car situé déjà sur le plateau il ne souffrit point de l'inondation. Cette subdivision consistant à distinguer les fonctions de la ville, est caractéristique de l'urbanisme colonial et marquera définitivement sa physionomie (1).

Son extension géographique a été relativement lente jusqu'aux années cinquante puis s'est accélérée avec le développement de la traite arachidière : de nouveaux quartiers sont venus s'ajouter aux anciens, le Sabon Gari loti en 1957 puis le Sabon Carré en 1965.

Cette croissance urbaine s'est amplifiée au cours des années soixante dix notamment après l'arrivée de nombreux ruraux consécutive à la sécheresse. De plus, durant cette période, Maradi joua un rôle attractif accru au sein de sa région, ses fonctions administratives se renforçant (elle est le siège des services nigériens départementaux) et son secteur industriel s'étoffant avec l'implantation de plusieurs usines.

Sa croissance spatiale entraîna le lotissement de plusieurs autres quartiers (Soura Bouldé en 1977, Tarna en 1978 et Zaria en 1981) et amena l'élaboration, dès 1973, d'un plan général d'urbanisme actuellement remis à jour. Il faut souligner que la politique menée dans ce domaine a été cohérente et a permis aux autorités d'éviter d'être dépassées par la croissance démographique (absence de bidonvilles).

(1) Maradi est une ville "horizontale" dont la densité moyenne de population n'est pas très forte (113 habitants par hectare en 1980).

Les perspectives de développement sont encourageantes car Maradi dispose de réserves de terres importantes et propices à l'urbanisation notamment le long de la route conduisant à Niamey. Elle pourrait alors opérer une jonction avec Tibiri, capitale de l'Etat haoussa du Gobir et distante de sept kilomètres.

3) Maradi dans le contexte urbain nigérien

Le Niger est un pays faiblement urbanisé où seulement quatre agglomérations dépassaient 30.000 habitants en 1977, ce sont : Niamey, Zinder, Maradi et Tahoua. Ces villes se sont développées sur des bases différentes.

Niamey a profité de ses fonctions politiques et administratives et est devenue au fil des ans non seulement une "vraie capitale" mais aussi le centre des activités économiques, politiques, administratives, industrielles et intellectuelles du pays (1). Sa population est estimée à 350.000 habitants en 1983 et sa croissance démographique demeure soutenue (12% par an).

Zinder fut une cité prospère au XIXème siècle grâce au commerce transsaharien. Son rayonnement déclina avec l'arrivée des Européens qui la choisirent comme capitale de la Colonie du Niger jusqu'en 1926. Ces dernières années, son développement économique n'a pas été aussi rapide que celui de Maradi et Zinder semble à présent à la recherche d'un second "souffle" qui pourrait relancer son activité. En ce sens, la réfection de l'axe routier la reliant à Agadez et par là à Alger peut à nouveau faire d'elle le carrefour commercial important qu'elle était autrefois. Sa population est actuellement comparable à celle de Maradi mais a cependant un taux d'accroissement annuel inférieur (6,5%).

Tahoua demeure une ville d'échanges et de contacts entre les populations sédentaires et nomades. Sa population (31.000 habitants en 1977) est soumise à de très fortes fluctuations saisonnières car bon nombre de ses habitants la quittent en hivernage pour se rendre dans les hameaux de cultures disséminés dans son arrière-pays et dans les pâturages du Nord.

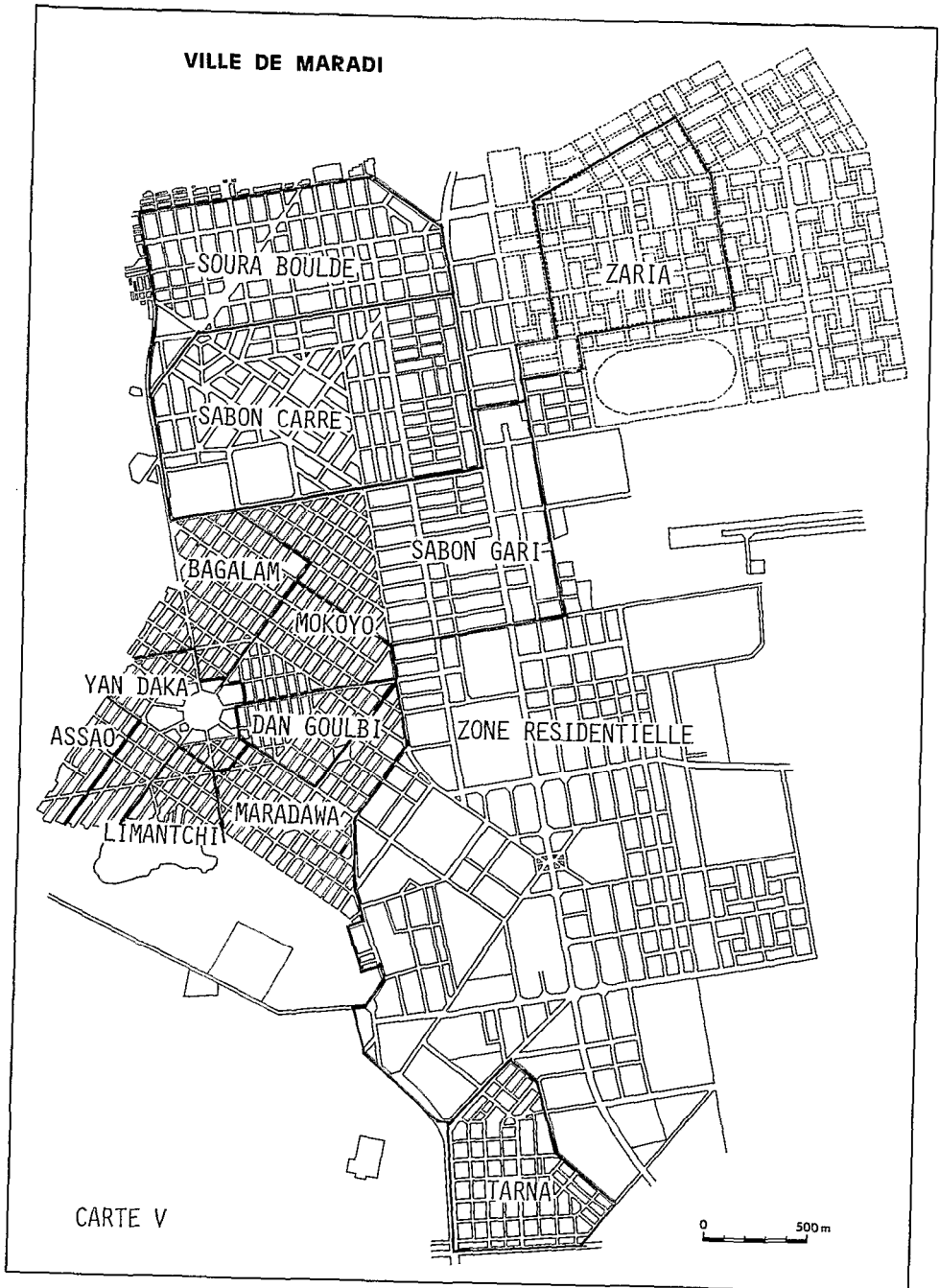
Dans le contexte urbain nigérien, Maradi apparaît comme étant la seconde ville du Niger et peut constituer un contrepoids à l'influence prépondérante de Niamey. Elle dispose pour cela d'atouts favorables (proximité du Nigéria, réserves foncières importantes, population nombreuse).

Si le développement initial de Maradi est dû pour une bonne part à son arrière-pays (traite arachidière), son dynamisme actuel s'explique davantage par les liens qu'elle a su établir avec le Nigéria.

4) Les liens avec le Nigéria

La fédération du Nigéria, composée de dix-neuf Etats (1982) est le premier pays d'Afrique noire par sa population (85 voire 100 millions d'habitants), sa puissance économique et son influence politique. Trois grands groupes ethniques

(1) SIDIKOU HAROUNA HAMIDOU, "Niamey, étude de géographie socio-urbaine" thèse pour le doctorat d'Etat, Université de Haute-Normandie. Rouen 1980.



CARTE V : ASPECT ACTUEL DE LA VILLE

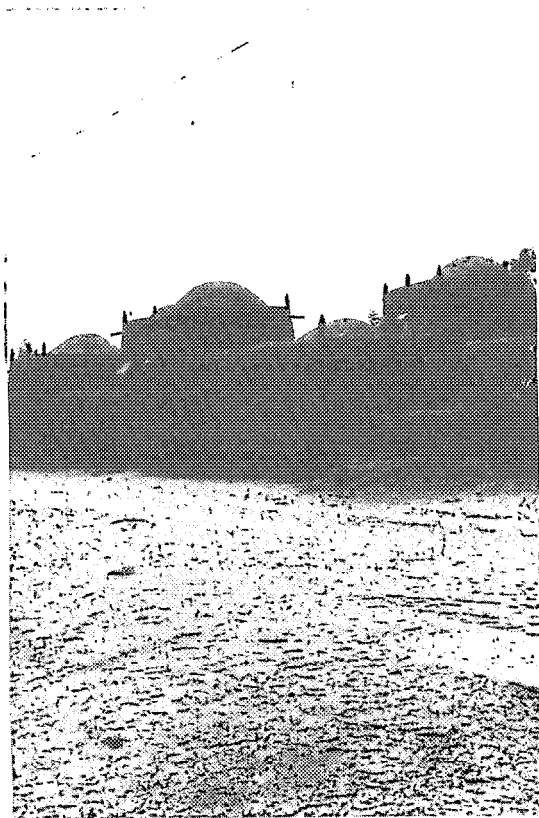


Photo I

Habitations haoussa traditionnelles dans un quartier ancien

ques dominant le pays : les Haoussa au Nord, les Ibo à l'Est et les Yoruba à l'Ouest. Leurs antagonismes ont parfois fait sombrer le pays dans de sanglants affrontements dont le plus récent fut la guerre du Biafra (1967-1970) qui se termina par l'échec de la sécession des Ibo. Depuis, un effort de réconciliation nationale a été entrepris et le Président Shehu Shagari a été élu, en 1979, par l'ensemble de la population puis réélu en 1983. Ce second mandat aura été de brève durée puisqu'il a été renversé le 31 Décembre 1983 par le général Mohamed Buhari, à son tour déposé (Août 1985) par le général Ibrahim Babangida.

Grâce à une forte augmentation de la production et des prix du pétrole, principale ressource du pays, l'Etat a bénéficié de revenus très importants et a lancé une série de programmes de développement dans tous les grands domaines d'activités. Outre l'industrialisation du pays, le transfert du Gouvernement Fédéral de Lagos à Abuja (localité située au centre du pays) est un des projets les plus prestigieux et vise à décongestionner la capitale actuelle (Lagos) surpeuplée.

Depuis 1981, le Nigéria connaît de sérieuses difficultés en raison de la chute de la production de pétrole, due à la saturation du marché mondial, et de son prix. Cette nouvelle situation semble obliger le gouvernement à quelques révisions déchirantes, à limiter certaines dépenses et à prendre des mesures pour sauvegarder la bonne marche de son économie (1).

Au sein de ce pays, le Nord est longtemps apparu comme un bloc cohérent et monolithique, mobilisé autour de la langue haoussa, d'un Islam dominant et toujours très actif (les insurrections religieuses récentes de Kano, Maiduguri et Kaduna en témoignent). A présent, les Haoussa tiennent une place décisive dans la construction nationale et détiennent une partie importante des leviers de commande du pays (2). Leur esprit d'entreprise, comme le note G. Nicolas "retrouve le souffle" qui porta les marchands haoussa à monopoliser une grande partie du commerce du Sud.

L'euphorie consécutive au "boom pétrolier" a provoqué un exode rural important et une urbanisation effrénée notamment dans le Nord : des villes comme Kano (plus d'un million et demi d'habitants), Kaduna, Zaria, Bauchi, Sokoto, Katsina, Gusau, Maiduguri groupent des dizaines de milliers d'habitants (certaines sont d'anciennes cités dont la prospérité reposait sur le commerce transsaharien).

En raison de son histoire et de sa civilisation commune avec cette partie septentrionale du Nigéria, Maradi entretient des liens étroits avec ce pays. Les relations ne sont pas seulement humaines mais aussi commerciales et économiques : dès le tracé de la frontière, un commerce très actif et souvent frauduleux s'est effectué au travers de celle-ci. Ces mouvements ont pris une plus grande ampleur pendant la guerre du Biafra qui coupa le Nord du pays de ses communi-

(1) La décision prise, en Janvier 1983, d'expulser tous les étrangers en situation irrégulière paraît motivée par les difficultés économiques que connaît le pays et le chômage qui l'affecte. De même la démonétisation effectuée en Mai 1984 et la fermeture des frontières terrestres ont pour objectif d'assainir l'économie du pays.

(2) G. NICOLAS. "Le Nord est destiné à jouer un rôle majeur", article paru dans le journal "Le Monde" du 18 Octobre 1981.

cations avec la mer : Maradi joua alors un rôle important dans l'approvisionnement de cette région et de nombreuses marchandises, venant de Cotonou ou Lomé, étaient introduites au Nigéria depuis Maradi.

Bien que ralentis, ces échanges se poursuivent encore maintenant malgré la fermeture de la frontière. Les négociants locaux, les Alhazai, font transiter par la ville des produits dont l'importation est théoriquement interdite au Nigéria, cette mesure ayant été prise pour défendre les industries nationales. Ces mouvements commerciaux expliquent pour une large part le dynamisme actuel de Maradi.

CONCLUSION

Une première rupture dans l'histoire de l'Afrique occidentale depuis une centaine d'années s'est opérée avec la colonisation; les Européens ont en effet établi, en fonction de leurs conquêtes militaires, de nouveaux ensembles et ont créé des frontières artificielles découpant des régions homogènes et séparant des peuples auparavant unis. Le cas de la région de Maradi brutalement coupée du Nord-Nigéria auquel elle était autrefois rattachée, illustre clairement le caractère arbitraire du découpage colonial.

Cette domination politique a été suivie d'une mise en valeur économique des empires coloniaux ainsi constitués qui s'est traduite par l'exploitation, au profit des différentes métropoles, des richesses locales ou par l'introduction de nouvelles activités (culture de l'arachide par exemple au Sahel) dans le cadre d'économies de traite.

Une seconde rupture importante du point de vue historique s'est produite avec l'accession à l'indépendance de ces territoires et la naissance d'un certain nombre d'Etats souverains. Si cette mutation est essentielle au niveau politique, elle l'est moins, dans un premier temps et pour plusieurs pays, dans le domaine économique. La plupart des nouveaux Etats ont en effet tiré leurs ressources d'activités mises en place par la colonisation (culture de l'arachide pour le Niger ou le Sénégal par exemple).

Cette mutation économique a eu lieu effectivement plus tardivement, au cours des années soixante dix. La crise économique mondiale a également touché ces pays qui connaissent de graves crises financières et particulièrement un endettement extérieur croissant lié à la détérioration des termes de l'échange. Aussi, leur dépendance vis-à-vis d'organismes internationaux (Fonds Monétaire International, Banque Mondiale, etc...) s'est accrue et leur stratégie de développement est le plus souvent "dictée" de l'extérieur.

Si la plupart des Etats africains connaissent ces problèmes, les pays sahé-liens ont dû faire face de plus à une longue période de sécheresse compromettant leurs activités agricoles et pastorales et accentuant davantage encore leurs difficultés.

Dans un pays comme le Niger, on peut considérer que les années soixante dix constituent une période "charnière" : outre les séquelles de la crise économique mondiale et de la sécheresse, l'économie du pays a été profondément modifiée par l'exploitation des gisements d'uranium du massif de l'Aïr et dans une moindre mesure par le changement de régime politique en Avril 1974.

Ces remarques d'ordre général en ce qui concerne l'Afrique de l'Ouest et plus précises à propos du Niger, vont être développées à l'échelle d'une région et d'une ville, Maradi, dont on va retracer l'histoire politique et économique.

Avec Maradi, nous sommes en présence d'une ville moyenne dont la croissance a été extrêmement rapide au cours de ces vingt cinq dernières années et qui a reposé sur ses activités commerciales. Ce dynamisme tranche d'ailleurs nettement avec la stagnation qu'a connu la production agricole et a entraîné l'émergence d'une classe marchande, les Alhazai, dont l'influence politique et économique est importante au Niger.



DEUXIÈME PARTIE
LA CITÉ PRÉCOLONIALE

LE RÔLE POLITIQUE ET ÉCONOMIQUE DE MARADI AU XIX^e SIÈCLE

L'histoire du pays de Maradi est étroitement liée à celle des Etats haoussa et en particulier à celle du Katsina. Les légendes relatives à la création de cet Etat (1 100) diffèrent sensiblement selon les récits et comportent plusieurs versions qu'il serait trop long de narrer dans cet ouvrage. Aussi, les faits relatés se sont déroulés à une époque plus récente (fin du XVIII^e siècle) correspondant à la création du hameau qui donna naissance à Maradi.

Sa véritable fondation s'est effectuée plus tardivement (1815) à une période mouvementée au cours de laquelle l'Empire peul de Sokoto se constituait aux dépens des différents Etats haoussa. La naissance et le développement de Maradi, au sein d'une région alors peu peuplée, sont directement liés à cet événement et à la volonté des princes des anciens Etats haoussa de reconquérir leurs fiefs. Les luttes qui opposèrent le nouvel Etat de Maradi à l'Emirat de Sokoto s'échelonnèrent tout au long du XIX^e siècle pour ne prendre fin qu'à l'arrivée des Européens qui figèrent les belligérants sur leurs positions.

Ces événements rendirent négligeable la fonction économique de Maradi tout au long de la période précoloniale.

I. LE RÔLE HISTORIQUE ET POLITIQUE DE MARADI AU XIX^e SIÈCLE

Il n'est pas utile de faire une chronologie précise et détaillée des nombreux événements qui ont marqué son histoire. Celle-ci ayant été narrée par ailleurs (1), on se contentera de faire ressortir ses principaux traits tout au long du XIX^e siècle.

Ceux-ci peuvent s'articuler autour de trois faits essentiels :

- Maradi est une ville de création récente, contrairement à d'autres cités haoussa au passé ancien.
- Elle fut le siège d'une chefferie puissante, bien structurée et guerrière.
- Sa vie politique a été marquée, dans le dernier quart du XIX^e siècle, par une certaine instabilité qui ne prit fin qu'avec l'arrivée des Européens.

(1) Ph. DAVID, Maradi l'ancien Etat et l'ancienne ville: site, population, histoire. Documents des Etudes Nigériennes, n° 18. 1964.

1. Une ville de création récente

Les conflits qui opposèrent l'Etat du Katsina à l'Etat du Gobir, s'achevèrent à la fin du XVIIIème siècle par la victoire du premier. Aussi, la région de Maradi qui avait été le théâtre de leurs affrontements, allait être à nouveau occupée par des Katsinaoua à la recherche de terres agricoles. Ces hommes remontaient en effet la vallée du Goulbin Maradi et recherchaient des terres vierges pour remplacer celles qu'ils avaient abandonnées dans le Sud. Ainsi, par petites vagues successives de migrations, ils se fixèrent dans la vallée et s'assimilèrent assez facilement aux autochtones (1) qui s'adonnaient à la chasse et à la pêche.

La chefferie de Katsina décida, vraisemblablement dans le courant du XVIIIème siècle, d'exercer plus directement son autorité sur ces populations et y nomma un représentant. Cette mesure s'imposait car elles vivaient dans un état d'insécurité permanente et étaient fréquemment enlevées par des chasseurs d'esclaves. Le représentant de l'Etat du Katsina s'installa dans un premier temps dans le village de Riadi. Il déplaça par la suite sa résidence, se rapprochant de Tarna et d'un petit hameau de culture, situé à l'emplacement de l'actuel quartier Maradaoua : des animistes occupaient à cet endroit quelques cases autour d'un accacia albida le "gawom Barki".

La légende raconte (2) qu'un certain Barki planta un soir une branche en terre pour y suspendre son carquois et qu'en l'espace d'une nuit elle était devenue un arbre. Cet homme édifia alors quelques cases au pied de cet arbre magiquement sorti de terre et fut en quelque sorte le premier fondateur (1790) de Maradi (3) bien que ce hameau n'en portait pas encore le nom.

Cette petite société qui vivait d'un peu d'agriculture, de chasse et de cueillette connut une période mouvementée au début du XIXème siècle. Cette époque, comme nous l'avons déjà noté, fut marquée par la révolte des Peul dirigée par le marabout Usman dan Fodio qui mena une "guerre sainte" (Jihad) contre les dynasties haoussa et bornuanes et édifia un nouvel empire à leurs dépens, l'Empire de Sokoto.

Katsina, comme les autres cités haoussa, fut prise et l'ancien Etat du Katsina fut réorganisé à leur profit par les Peul qui y nommèrent un gouverneur (Malam Oumarou). L'occupation de la région de Maradi se fit sans doute depuis le Sud, Malam Oumarou confia son commandement à un de ses lieutenants (Mani) qui ne rencontra aucune difficulté pour y faire acte de suzeraineté.

Il semble, d'après les témoignages, que les Peul ne se contentaient pas d'une exploitation systématique et rentable du pays (4) et que leur domination revêtait parfois un caractère cruel. Tilho écrit (5) : "les cavaliers peul terrori-

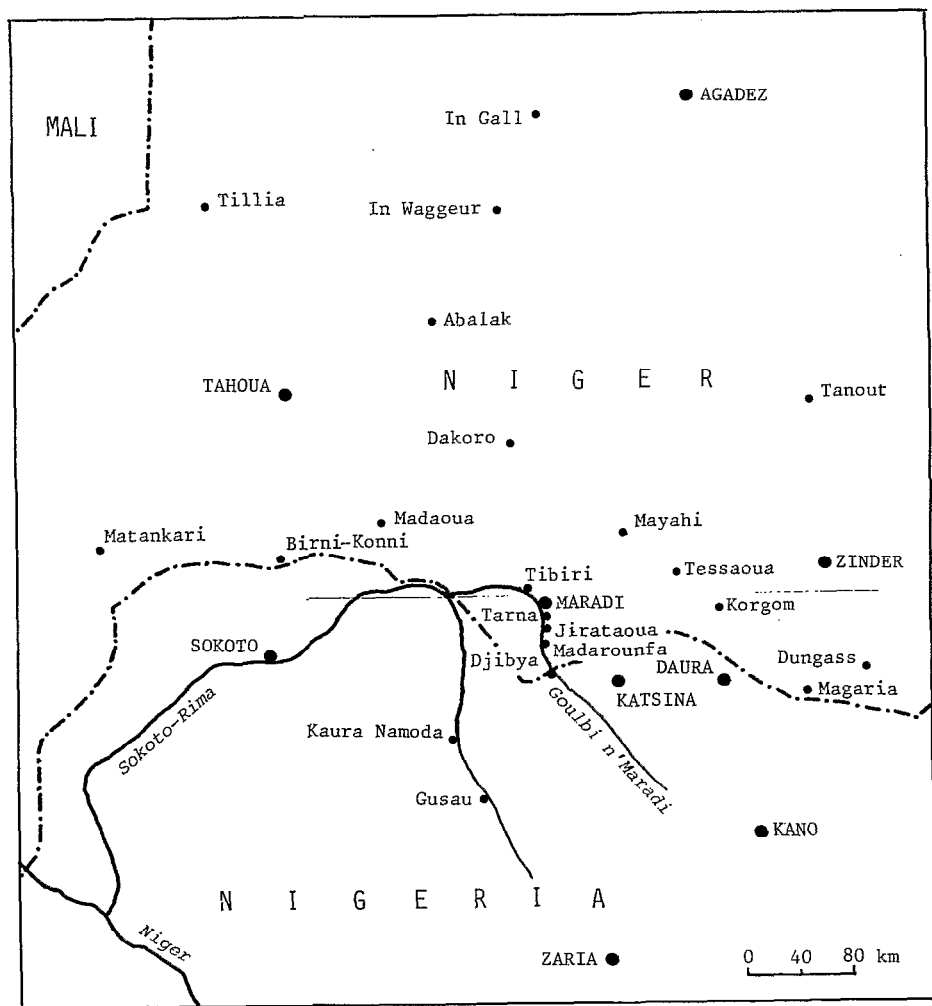
(1) Il s'agissait de populations animistes (Anna), politiquement inorganisées et souvent itinérantes.

(2) Ph. DAVID, Maradi : l'ancien Etat et l'ancienne ville. op. cité.

(3) E.SERE de RIVIERES, Histoire du Niger, op. cité.

(4) Ils infligeaient aux populations locales des impôts élevés, perçus soit en nature (grains, animaux) soit en cauris (monnaie locale).

(5) J. TILHO, Documents scientifiques de la mission Tilho (1906-1909) Paris. 1910-1914, 3 volumes (le second concernant le Niger). Cité par Ph. DAVID.



CARTE VI : MARADI ET SA REGION

saient le pays, poussant l'impudence jusqu'à exiger que les maris tiennent la bride de leurs chevaux pendant qu'ils pénétraient dans les cases pour violenter les femmes".

Face à ces agissements et pour se soustraire aux lourds tributs auxquels ils étaient soumis, les Anna décidèrent de se révolter et demandèrent l'aide de Dan Kassawa, prince héritier de l'ancien Etat de Katsina réfugié à Zinder. Celui-ci mit comme condition à son intervention qu'on lui apportât la tête du gouverneur Mani comme gage de sincérité et de désir de lutte.

L'organisation du soulèvement contre les Peul fut l'oeuvre d'un petit nombre d'Anna, originaires pour la plupart des villages de Gawom Barki et de Soumarana. Son déroulement diffère selon les récits mais tous s'entendent sur le meurtre de Mani, décapité vraisemblablement à Soumarana. La condition exigée par Dan Kassawa était donc remplie et celui-ci rejoignit Maradi à la tête d'une armée pour prendre le commandement de la révolte commencée par les Anna. Son objectif ultime était la reconquête de l'ensemble du Katsina.

Une des premières décisions de Dan Kassawa fut de faire "descendre" les différents villages de cette région dans la vallée du Goulbin Maradi où ils étaient moins exposés aux pillages et aux attaques de l'ennemi que sur le plateau. C'est ainsi qu'un nouveau village, Maradi (1), bien enserré dans une clairière, fut construit en 1815, le cours du Goulbi ayant été détourné.

Dan Kassawa en avait à peine achevé l'édification que les Peul reprirent les armes et se lancèrent à l'assaut de cette petite cité et de ses habitants qui avaient osé se révolter. Il serait trop long de relater les multiples combats qui opposèrent les deux armées, il faut cependant souligner que les Peul ne parvinrent jamais à reconquérir la région de Maradi et qu'à sa mort (1830) Dan Kassawa avait réussi à mettre fin au danger militaire direct dans tout ce qui constituait l'Etat de Maradi.

Ces événements se déroulèrent au début du XIXème siècle et montrent bien que Maradi est une ville de création récente. Elle tranche nettement en cela avec Kano, Katsina, Zinder, voire même Tessaoua qui sont des villes au passé parfois ancien et chargées d'histoire. Cependant, bien que relativement "jeune", Maradi présente l'originalité de compter, dans sa population, des représentants de la vieille culture haoussa groupés autour des descendants des souverains du Katsina, Kano et Gobir qui étaient venus s'y réfugier. Ils firent de cette ville, le siège d'un nouvel Etat dont l'organisation était calquée sur celle de l'Etat de Katsina.

2. L'organisation politique et militaire de la chefferie de Maradi au XIXème siècle

Le règne de Dan Kassawa marqua l'instauration d'un pouvoir indépendant et de plus en plus affermi : un nouvel Etat naissait bien qu'initialement considéré comme provisoire puisque l'objectif était la reconquête du Katsina.

Aussi, les habitants de Maradi, sensibles au retour de la sécurité, entreprirent la colonisation du pays et fondèrent dans la vallée plusieurs villages (Maradu, Gabi, etc..) dont le Goulbi était l'axe central.

(1) Son étymologie demeure encore obscure et controversée.

A sa mort, Dan Kassawa légua à ses successeurs un Etat solide et bien organisé selon une tradition administrative ancienne. Au sommet se trouvait le Sarki'n Katsina qui régnait sur l'ensemble de son territoire et de ses sujets. Il était élu et non désigné par les liens de la parenté par un collège électoral (rukuni) composé des quatre plus hauts fonctionnaires et l'Etat. Les pouvoirs du Sarki et du collège électoral s'équilibraient et l'Etat ne pouvait être bien gouverné sans leur harmonie.

Le collège électoral était subdivisé en deux groupes distinguant nettement les tâches militaires des tâches civiles :

- La main gauche (hannu na auni) du Sarki comprenait le chef de guerre (le Kaura) qui avait la responsabilité de l'armée et des campagnes militaires et celui que l'on pourrait appeler "le préfet de police" (le Durbi). Ce dernier, descendant de la dynastie fondatrice du Katsina, était chargé de faire respecter l'ordre et la loi à l'intérieur du pays.

- La main droite (hannu na dama) du Sarki comptait aussi deux personnages : le Galadima (en principe eunuque) était en quelque sorte l'administrateur civil de l'Etat et le responsable de la bonne marche du palais et le Yan Daka dont la tâche principale était d'assister le Galadima.

Le Kaura et le Galadima avaient les pouvoirs les plus importants. D'une manière générale ces quatre personnalités étaient assistées d'une multitude de notables qui constituaient l'ensemble de la chefferie (Sarauta). Ils auraient été au nombre de cent trente sous le règne de Dan Baskore (1851-1873), parmi eux il y avait quelques femmes (1).

Les institutions judiciaires de l'Etat dépendaient du Galadima qui représentait vraisemblablement le Sarki. Néanmoins, chaque membre du collège électoral pouvait prendre dans son domaine respectif des mesures de justice. Le système judiciaire reposait sur un ensemble de règles qui étaient la synthèse de lois islamiques et de pratiques animistes.

Les ressources financières de l'Etat provenaient de différentes ponctions effectuées sur le pays : l'impôt était évidemment prélevé lors de la récolte et représentait un dixième de la moisson, versé aux chefs de villages qui le transmettaient ensuite au Sarki. Le menu peuple (talakawa) était d'autre part réquisitionné chaque année pour effectuer diverses corvées : réfection de l'enceinte de la ville, travaux agricoles sur les champs de la chefferie, etc ... Outre ces impositions, des taxes étaient perçues auprès des commerçants qui traversaient la région ou qui y introduisaient des marchandises. Ces différents revenus permettaient d'assurer le fonctionnement de l'Etat et l'entretien de sa chefferie.

Ces institutions, mises en place par Dan Kassawa, reprenaient les structures existant autrefois à Katsina même si elles tenaient compte de certaines pratiques propres aux populations autochtones sur lesquelles les Katsinaouas étaient venus se greffer. Dan Baskore les renforça et étendit l'emprise de l'Etat de Maradi sur son arrière-pays.

Dan Baskore fit de Maradi une cité fortifiée et bien protégée, un véritable "Birni" : il substitua à l'enceinte de palanques et d'épineux une

(1) M.G. SMITH, "A Hausa Kingdom : Maradi under Dan Baskore, 1854-1875", in West African Kingdoms in the Nineteenth Century, ed. D. Forde and P. Kaberry, London 1977, pp. 93-122.

muraille de terre battue et pétrie, précédée d'un fossé large de quatre mètres et profond de plus de deux mètres. Celle-ci était percée de quatre portes, placées aux points cardinaux et surveillées par un petit corps de garde.

Outre l'organisation de son Etat et de sa capitale, Dan Baskore mena plusieurs expéditions contre les Peul et fut le dernier chef à essayer de reprendre Katsina. Une de ses offensives dut battre en retraite alors qu'elle n'en était qu'à six kilomètres, elle comprenait près de dix mille hommes, pour la plupart des Katsinaoua mais aussi des contingents du Damagaram, du Gobir et des Touareg Kel Ewey.

Dan Baskore mourut en 1873 et une page glorieuse de l'histoire de Maradi se tournait. Les années suivantes furent marquées par une grande instabilité politique.

3. Une période trouble : de 1873 à l'arrivée des Européens.

Les Sarki qui succédèrent à Dan Baskore jusqu'en 1890 n'eurent ni son autorité ni son prestige et furent renversés les uns après les autres après quelques années, voire seulement quelques mois de règne.

En 1890, le petit-fils de Dan Kassawa, Mijinyawa, fut désigné pour prendre le commandement de l'Etat de Maradi. A la suite de multiples conflits internes à la chefferie, il prit la fuite et vint se réfugier avec la majeure partie de ses notables à Tessaoua où il fonda une petite principauté indépendante de Maradi : le sultanat de Tessaoua (1892). La période qui s'ouvrait alors à Maradi fut dominée par un homme d'une forte personnalité : Kaura Assao.

Celui-ci, après le départ du Sarki Mijinyawa pour Tessaoua, accéda à la charge officielle de Kaura (chef de guerre) bien qu'étant d'origine peul (la chefferie de Maradi avait déjà confié ce titre à des Peul étant donné leur valeur militaire). Dès lors, Kaura Assao fut assez puissant pour imposer sa volonté et diriger la politique de l'Etat, tout en laissant le pouvoir nominal à d'autres, ne pouvant l'exercer directement. Il fut ainsi suffisamment habile pour faire nommer et révoquer les chefs de Maradi à sa guise comme l'a décrit Philippe DAVID (1).

Les dernières années du XIX^{ème} siècle furent donc une période d'instabilité politique et de luttes internes qui opposèrent les différents prétendants à la chefferie dont certains étaient manipulés par Kaura Assao. Elles contrastaient fortement en cela avec les années antérieures où l'Etat de Maradi était fort et uni. La pénétration européenne va profondément modifier l'histoire de cette région.

Les premiers "blancs" qui séjournèrent à Maradi, furent les hommes de la colonne Cazemajou (1898). Ils n'y restèrent que quelques jours, leur objectif était de se rendre au lac Tchad qu'ils n'atteindront d'ailleurs jamais étant arrêtés et tués à Zinder par le sultan du Damagaram. Ils furent suivis, un an plus tard, par la mission Afrique centrale, tristement célèbre au Niger (2).

(1) Ph. DAVID. La Geste du Grand Kaura Assao, Etudes Nigériennes n° 17, 1967.

(2) J. JANVIER, Autour des missions Voulet-Chanoine en Afrique Occidentale. Présence Africaine n° XXII, Octobre-Novembre 1958.

Partie du Soudan, la colonne Voulet-Chanoine (1) avait pour but de rallier au plus vite le lac Tchad afin de prendre possession au nom de la France de toutes ces contrées encore inoccupées par les colonisateurs. Leur progression vers l'Est se fit de façon sanglante : massacre de populations, pillages et destructions de villes (Matankari, Birnin Konni, Tibiri) et de villages. La colonne passa près de Maradi mais fut précédée de son effroyable réputation de telle sorte que le Sarki et ses sujets l'avaient désertée et s'étaient réfugiés dans la forêt où ils s'étaient cachés pendant une quarantaine de jours. Les officiers français trouvèrent donc une ville déserte qu'ils pillèrent et incendièrent avant de poursuivre leur poussée vers l'Est. Celle-ci prit fin près de Tessaoua, de manière tragique, lorsqu'une colonne régulière, dirigée par le colonel Klobb, parvint enfin à la rattraper et à faire cesser ses méfaits (2).

Après le passage de l'expédition Voulet-Chanoine, la région fut délaissée, pendant plusieurs années, par les Français qui se la partageaient, en théorie, avec les Anglais, au cours de conférences lointaines.

II. LE ROLE ECONOMIQUE DE MARADI AU XIX^{ème} SIECLE

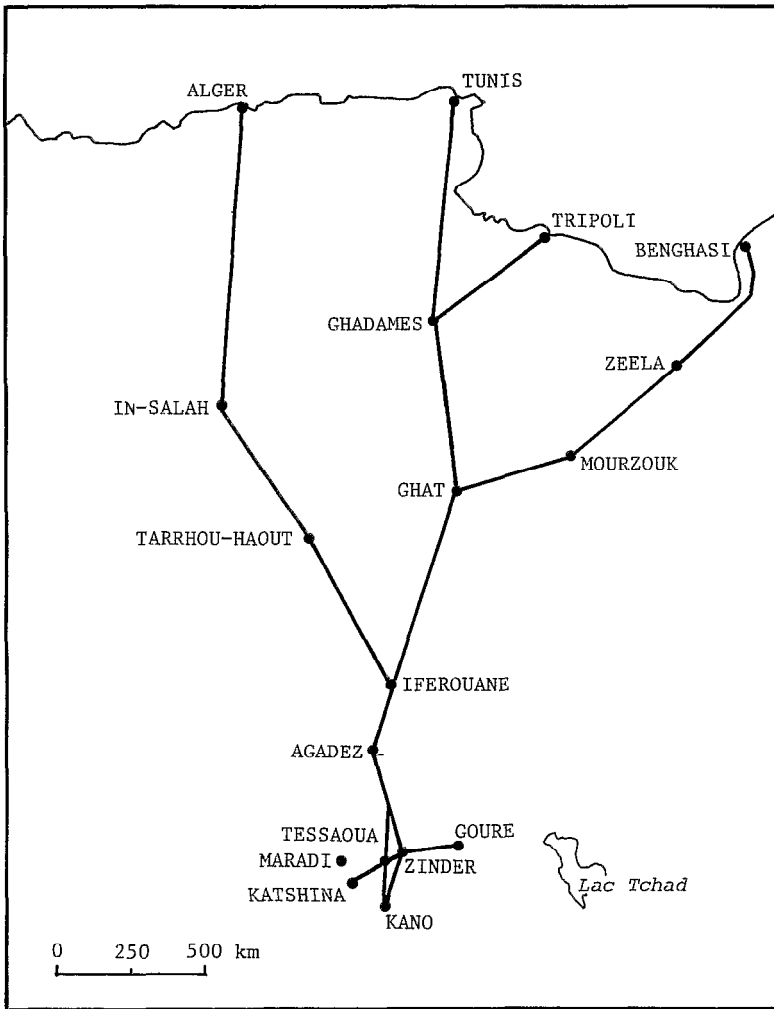
Dans cette partie de l'Afrique de l'Ouest qui borde le désert, les voies commerciales ont eu autrefois une importance primordiale, la plus empruntée étant la voie saharienne. Des mouvements commerciaux séculaires traversaient en effet le Sahara et reliaient les ports de la Méditerranée (Alger, Tunis et surtout Tripoli) à un certain nombre de cités d'Afrique noire, situées entre le fleuve Niger et le lac Tchad. Les principales d'entre elles étaient Sokoto, Katsina, Kano et Zinder.

La base du commerce caravanier, effectué par des chameliers touareg ou arabes, était la traite des esclaves noirs à destination des pays arabes, Maghreb et Egypte. Il avait permis aux capitales des Etats haoussa de devenir au dix-huitième siècle des grands centres commerciaux regroupant de nombreux habitants et dominant de vastes régions. Katsina jouait dans ce commerce le rôle le plus important et sur son marché s'accumulaient des esclaves, de l'or, de l'ivoire, des tissus, du cuir qui étaient échangés contre des produits d'Afrique, du Nord : armes, chevaux, textiles, monnaies européennes ou turques, articles divers.

Les luttes fratricides que se livraient les multiples prétendants à la chefferie du Katsina et du Gobir à la fin du dix-huitième siècle, affectèrent la prospérité de Katsina et affaiblirent son rôle commercial. Ce déclin s'accrut par la suite après la conquête de la ville par les troupes d'Usman dan Fodio et la création de l'Etat de Maradi : son arrière-pays devenait de moins en moins sûr pour les caravanes étant le théâtre de nombreux combats. Aussi, les échanges, commerciaux se détournèrent, en partie, de Katsina au profit de Kano qui devenait le principal point de convergence du commerce transsaharien : plusieurs

(1) J.F. ROLLAND. Le Grand Capitaine : un aventurier inconnu de l'épopée coloniale. Editions Grasset. 1976.

(2) La colonne avait été surnommée en pays haoussa : "Sara sara". Le verbe "sara" signifie tailler du bois et le hacher menu...



CARTE VII : GRANDS AXES TRANSSAHARIENS AU XIX^{ème} SIECLE

(D'après A. SALIFOU, le Damagaram ou sultanat de Zinder
au XIX^{ème} siècle, Etudes Nigériennes N° 27, 1971)

commerçants haoussa et touareg quittèrent ainsi la première pour s'établir dans la seconde (1).

L'axe principal qui reliait Kano aux ports méditerranéens (carte VII) passait par Ghadamès, Ghât, Agadez et Zinder, cité prospère au dix-neuvième siècle en raison de sa situation géographique. Son rôle commercial fut en effet important alors qu'à la même époque celui de Maradi était modeste voire inexistant.

1. Le rayonnement économique de Zinder au XIX^e siècle

Le sultanat de Zinder, le Damagaram, avait axé son activité sur le commerce saharien et possédait une bonne assise politique et militaire; les sultans avaient su profiter du commerce caravanier pour doter leurs troupes d'armement moderne, susceptible d'éveiller la crainte et la méfiance des ennemis potentiels. Ainsi, le sultan Tanimoun dont le règne, au milieu du dix-neuvième siècle, marqua l'apogée de l'Etat de Zinder, fit venir des fusils de Tripoli et parvint même, grâce aux forgerons locaux, à fondre ses propres canons (2).

Cette puissance militaire avait permis au Damagaram d'étendre son influence sur un certain nombre d'Etats voisins et leurs capitales : avaient été annexées Mirriah, capitale d'un vieil état Sossebaki, Gouré, capitale du Minau, Kantché et Korgom, capitales des pays du même nom et Magaria. Ces villes constituaient autant de marchés, satellites de celui de Zinder de loin le plus important.

Sous l'impulsion du sultan, intéressé par le commerce des armes qui lui permettait d'assurer l'hégémonie de son Etat, Zinder était devenue un véritable carrefour commercial entre le Maghreb, le pays haoussa et le puissant Etat du Bornou. Les principaux commerçants étaient des Arabes et des Toubou représentant souvent des négociants d'Afrique du Nord, de Tripoli, de Murzuk, de Ghadamès, de Ghât et de Kano. Les commerçants autochtones étaient peu nombreux. Parmi les plus puissants d'entre eux figuraient la chefferie locale, également très active dans ce domaine et un certain Malam Yaroh (3).

Malam Yaroh avait réussi à se hisser au niveau des plus gros négociants arabes et avait établi un réseau commercial bien structuré tant en ville que dans ses environs où de nombreux paysans et artisans travaillaient pour lui. Outre Zinder, Malam Yaroh possédait une agence à Tripoli et à Kano. Il entretenait des rapports étroits avec les émirs peul de Kano, Sokoto, Zaria et Katsina auxquels il vendait toutes sortes de produits importés du Nord.

En effet, les marchandises qui alimentaient le commerce trassaharien étaient assez nombreuses et variées : les caravanes descendaient chargées de produits européens et maghrébins : cotonnades bleues et blanches, sucre en pain

-
- (1) Usufu BALA USMAN, "The transformation of Katsina (1796-1903) : the overthrow of the Sarauta system and the Establishment and Evolution of the Emirate". Ph. D. dissertation, Ahmadu Bello University, 1974, 466-9.
 - (2) A. SALIFOU, Le Damagaram ou sultanat de Zinder au XIX^e siècle. Etudes Nigériennes n° 27, 1971.
 - (3) A. SALIFOU, Malam Yaroh, un grand négociant du Soudan Central à la fin du XIX^e siècle. Journal de la Société des Africanistes, XLII, I, 1972, pages 7 à 27.

d'origine anglaise, pacotille (papier, bougies, etc) couvertures, burnous simples ou brodés, sabres de Tripoli etc... En échange, elles remontaient des peaux tannées, des plumes d'autruche (en particulier dans la seconde moitié du siècle), des objets en cuir, de la gomme arabique, du henné et surtout des esclaves dont la plupart étaient dirigés vers les villes du Caire et de Constantinople.

Ce commerce transsaharien prit fin avec l'arrivée des Européens. Néanmoins, Zinder avait acquis, tout au long du dix-neuvième siècle, une hégémonie commerciale et avait su profiter de sa situation d'escale sur la route de Kano : de nombreuses caravanes s'y disloquaient et les trafiquants, n'ayant plus rien à craindre, se dirigeaient alors par petits groupes vers Kano. Le déclin de l'axe qui se terminait, à Katsina a été un atout favorable pour Zinder, des commerçants autrefois installés à Tessaoua, localité située sur cet axe, s'y installèrent pour poursuivre leur activité (1). L'insécurité qui régnait dans cette région et dans celle de Maradi était en effet peu favorable au commerce.

2. Le rôle économique de Maradi au XIXème siècle

La situation de Maradi était très différente : l'Etat de Maradi étant le plus souvent en guerre jusqu'à la fin du règne de Dan Baskore (1873), la région était réputée comme peu sûre et les commerçants prenaient soin de l'éviter. De plus, comme le mentionne Philippe DAVID (2), la rapacité des Sarki et de leurs notables était telle qu'elle avait découragé les tentatives de quelques commerçants et caravaniers de venir dans la ville pour y traiter des affaires : "les étrangers étaient dépouillés de leurs biens, pillés sans vergogne et ... ne revenaient plus". Ces agissements et l'état de guerre permanent expliquent le piètre rôle économique joué par Maradi. Néanmoins, dans un village tout proche, Tarna, existait un marché qui était en quelque sorte celui de Maradi.

Tarna est un vieux village, fondé avant Maradi, par un certain Sarki Fulani Ditte, venu du Sud en compagnie de plusieurs bouchers katsinaoua qui en firent rapidement un important marché à bétail puis un marché général (sans doute aussi à esclaves). L'existence de ce marché à proximité de Maradi (moins de trois kilomètres) ne nécessita peut-être pas l'installation d'un marché dans la cité même et on peut supposer qu'il jouait d'une certaine manière le rôle de zongo (3).

Lors des dernières années du XIXème siècle, les combats contre les Peul furent moins nombreux et la région de Maradi devint plus sûre et propice au développement des mouvements commerciaux. Elle fut progressivement parcourue par des petits convois de commerçants qui faisaient la "navette" entre Maradi (c'est-à-dire Tarna) et Tibiri, capitale de l'Etat du Gobir d'une part et Kano de l'autre. Ces convois étaient dirigés par un chef (le Madugou) : celui-ci prenait la tête d'une caravane et payait les taxes, au nom des autres commerçants qui la composaient lorsqu'elle traversait un Etat. Ce chef était choisi en fonction de sa bonne connaissance de la région et sa capacité à éviter les dangers.

(1) S. BAIER - *An Economic History of Central Niger*, Oxford studies in African Affairs, Clarendon Press, Oxford 1980.

(2) Ph. DAVID, Maradi : l'ancien Etat et l'ancienne ville. op. cité.

(3) Le zongo désigne des habitations en marge d'une ville. Le zongo s'oppose au Birni qui désigne les habitations construites dans l'enceinte de la cité.

A Maradi, le nom qui est resté gravé dans les mémoires d'après les récits recueillis est celui de Madugou Waje. Originaire du Birni, Madugou Waje dirigeait régulièrement un convoi de plusieurs commerçants qui partaient à dos d'âne vendre des peaux à Kano. Ils remontaient avec des tissus et de la noix de cola, certains négociants se rendaient parfois jusque sur la côte pour s'en procurer. D'autres s'approvisionnaient à Kano qui était avec Kumasi (Ghana) l'un des deux grands pôles du commerce de la cola (1). Ces petites caravanes constituaient à la fin du XIXème siècle les principaux mouvements commerciaux qui affectaient Maradi et sa région. Ils n'avaient ni l'intensité ni l'amplitude de ceux qui passaient par Zinder.

Enfin, il faut noter l'existence à Maradi d'un certain nombre de corporations (sana'a) artisanales reprenant sans doute un mode d'organisation ancien hérité de la tradition du Katsina. Ces corporations étaient composées d'artisans appartenant à des lignées spécialisées dans une activité précise et disposant d'un savoir-faire. Les principales d'entre elles étaient celles des forgerons, des teinturiers, des tisserands, des tanneurs, des potiers, des bouchers, des barbiers et des griots. Elles se transmettaient de manière héréditaire et étaient très hiérarchisées : chacune d'entre elles avait un chef et il existait, au sein de l'artisanat, une chefferie socio-professionnelle dont le prestige était grand parmi la population.

CONCLUSION

La vallée du Goulbin Maradi fut, au XIXème siècle, un espace refuge, un véritable camp retranché où s'étaient rassemblées les populations haoussa qui étaient parvenues à se soustraire à l'hégémonie peul. Maradi était donc une ville de repli plus que d'expansion et son rôle fut essentiellement politique et militaire jusqu'à l'arrivée des Européens.

Sa fonction commerciale fut secondaire surtout si on la compare à celle d'une ville comme Zinder : Maradi resta à l'écart des grands courants transsahariens et n'a de ce fait aucune tradition marchande. On ne découvre d'ailleurs dans son histoire aucune trace de grands commerçants d'une envergure comparable à Malam Yaroh, personnage illustre à Zinder.

La colonisation va profondément modifier le rôle et les fonctions de ces deux villes.

(1) LOVEJOY P.E. "The Kambarin Beriberi : the transformation of a specialized group of Hausa Kola traders in the Nineteenth Century". Journal of African History, 14 (1973), pp.633-652.

TROISIÈME PARTIE

LE CHEF - LIEU ADMINISTRATIF ET LE CENTRE DE TRAITE

LA MISE EN PLACE DU POUVOIR COLONIAL ET DE L'ÉCONOMIE DE TRAITE

Une fois le tracé de la frontière clairement établi avec les autorités britanniques qui prenaient possession du Nigéria, la domination de la France se fit en peu d'années et aux dépens des chefferies locales qui se virent dépouillées d'une grande partie de leurs pouvoirs. L'administration coloniale tissa en effet rapidement un réseau de postes administratifs et de points d'appuis militaires qui lui permit de contrôler le pays et d'y asseoir son autorité. Maradi fut ainsi choisie pour être un chef-lieu de poste puis de cercle (1927).

La transformation de l'économie locale et son adaptation aux intérêts occidentaux fut, au contraire, plus lente : l'avènement des Européens entraîna des bouleversements qui se traduisirent pour les populations autochtones par une période de récession et de misère qui se prolongea jusqu'à la fin de la première guerre mondiale. Consciente de ces difficultés et estimant que le Territoire du Niger n'était pas sans valeur ni intérêt économique pour la métropole, l'administration coloniale décida de relancer l'économie en introduisant de nouvelles productions (arachides) et en créant des infrastructures et des voies de communications modernes. Maradi, située au sein d'une des régions agricoles les plus riches du Niger, bénéficia de ces initiatives et devint, outre un chef-lieu administratif, un petit centre économique régional.

I. LES DIFFERENTS TRACES DE FRONTIERE

Une volonté d'expansion poussait les Européens toujours plus en avant à l'intérieur de l'Afrique, la progression des Français se faisant d'Ouest en Est, celle des Anglais du Sud vers le Nord.

Les rivalités entre ces deux pays étaient fortes et pour éviter tout affrontement lors de la conquête de nouveaux territoires, leurs diplomates se réunirent à Paris en 1898 pour établir une convention délimitant la frontière entre les futurs Niger et Nigéria.

Ce découpage géographique, très géométrique, s'appuyait sur deux villes (carte II) : Say, placée sur le fleuve Niger au Sud de Niamey, et Baroua située près du lac Tchad. Cette ligne "Say-Baroua" réservait au Royaume-Uni la quasi-totalité de ce qui est aujourd'hui le Niger-Centre (en particulier tout le pays de Maradi) et la majeure partie du Gobir. Aussi, en 1902, un petit détachement militaire britannique conduit par le lieutenant Merrick traversa ces régions et vint à Maradi faire acte de suzeraineté.

Les Français, après avoir effectué plusieurs missions de reconnaissance, obtinrent des Anglais d'importantes modifications du tracé de la frontière car les zones qui leur avaient été attribuées, étaient pour la plupart désertiques et dépourvues d'intérêt économique. La nouvelle convention, signée à Londres en 1904, décalait en direction du Sud la ligne Say-Baroua et donnait à la France tout le Gobir et une grosse partie de la rive gauche du Goulbin Maradi. Ce tracé fut à nouveau repoussé vers le Sud lors de la deuxième conférence de Londres (1906) et la nouvelle frontière fut abornée de bout en bout par une mission franco-britannique (mission Tilho-O' Shee) puis adoptée définitivement à la conférence de Londres du 31 Janvier 1910 (1).

Les Etats du Gobir et de Maradi furent alors intégrés dans le Territoire militaire du Niger et il fallut attendre l'année 1909 pour voir s'installer à Maradi "le premier blanc" : le lieutenant Braive.

II. LA CREATION DU POSTE ET LES NOUVELLES FONCTIONS DE LA VILLE

Ce n'est effectivement qu'après la convention de Londres (1906) que l'implantation du réseau administratif français a été étendue à l'Est du Niger jusqu'aux rives du lac Tchad et que le quadrillage des postes commençait à couvrir l'ensemble du pays.

Maradi, bien située géographiquement et capitale d'une chefferie figura parmi les localités choisies pour y édifier un poste : il fut construit sur le plateau dominant, au sens propre comme au sens figuré, le Birni, qui avait été fondé par Dan Kassawa et fortifié par Dan Baskoré. Dès lors, les attributions politiques, judiciaires et administratives de la chefferie locale lui furent retirées et transférées au Commandant (le lieutenant Braive) : la France entendait en effet développer dans les pays soumis à son autorité l'administration directe. L'organisation de l'Etat de Maradi et son rôle militaire allaient donc en partie s'effacer au profit de nouvelles institutions : le Sarki dont l'autorité et le prestige avaient été jusque là incontestés, se vit contraint d'obéir aux ordres du Commandant de poste.

La colonisation du pays signifiait également sa pacification et la fin de la guerre contre les Peuls, passés quant à eux sous domination britannique à laquelle ils résistèrent farouchement : les prises de Sokoto et Katsina ne furent effectivement pas des tâches faciles.

Au niveau administratif, Maradi prit progressivement une influence plus grande : en 1901, le Commandant de la région de Zinder avait signé un traité de protectorat avec le sultan de Tessaoua, Mijinyawa, qui avait dû fuir Maradi et avait fondé à Tessaoua une petite principauté indépendante. Aussi, en installant un résident à Tessaoua auquel était confié le contrôle du sultanat de Maradi, il semble que les premiers militaires français se soient mépris sur l'importance respective des deux chefferies et cités. Ceci explique que Maradi dépendit dans un premier temps de Tessaoua puis devint de 1907 à 1921 un simple secteur du cercle de Madaoua pour revenir ensuite sous la tutelle de Tessaoua de 1921 à 1926 après avoir été néanmoins érigée en subdivision.

Dépassant en importance Tessaoua et finissant par s'imposer, Maradi fut choisie comme chef-lieu de cercle par l'arrêté général de 4 Décembre 1926,

(1) Ces faits soulignent le caractère artificiel de cette frontière.

Tessaoua devenant une subdivision du cercle de Maradi. Dès lors, un administrateur civil (M. Froger) s'y installa et la ville fut amenée à remplir de nouvelles fonctions.

1. Les fonctions administratives

Le transfert du chef-lieu de cercle en 1927 entraîna la construction d'un certain nombre de bâtiments nécessaires à l'implantation de l'appareil administratif colonial. La résidence du Commandant de cercle fut terminée en Février 1927, juste pour l'arrivée de l'administrateur Froger, s'y ajoutèrent progressivement la poste, divers services administratifs et les habitations destinées au logement du personnel européen.

Maradi était enfin le siège d'une petite garnison, certes négligeable surtout si on la compare à celle de Zinder devenue le principal centre politique et militaire de la colonie.

2. Les fonctions judiciaires

Le décret du 10 Novembre 1903 organisait la justice du droit local en Afrique Occidentale Française et reposait sur trois principes :

- respect des coutumes des personnes de statut particulier
- association des administrés à la distribution de la justice
- contrôle juridictionnel des décisions.

A propos de l'application de ce décret, le Gouverneur Général de l'A.O.F. donnait en 1905 les instructions suivantes (1) : "J'appelle tout particulièrement votre attention sur les dispositions de l'article 75, aux termes desquelles la justice indigène appliquera en toute matière les coutumes locales en tout ce qu'elles n'ont pas de contraire aux principes de la civilisation française.

Les tribunaux indigènes auront à juger, soit suivant les règles plus ou moins modifiées par l'usage de la loi coranique, rite Malékien, acceptée en fait dans une grande partie de nos Territoires, soit d'après les traditions locales dans les régions qui n'ont point encore subi l'influence musulmane.

Nous ne pouvons en effet, imposer à nos sujets, les dispositions de notre droit français manifestement incompatibles avec leur état social. Mais nous ne saurions davantage tolérer le maintien, à l'abri de notre autorité, de certaines coutumes contraires à nos principes et humanité et au droit naturel".

Conformément à cet esprit, il y eût à Maradi maintien de la justice traditionnelle dont les décisions étaient cependant contrôlées par l'administration coloniale.

3. Les fonctions "intellectuelles"

En 1927, a été nommé le premier instituteur français pour prendre la direction de la modeste école ouverte en 1912 par l'interprète Lobit et qui comptait une quinzaine d'élèves, recrutés parmi les fils de chefs et de notables.

(1) ABOUBAKAR ALIO YENIKOYE, La justice du droit local.

A la fin des années trente, Maradi était donc devenue un petit centre administratif. Les objectifs économiques poursuivis par la colonisation vont cependant davantage encore la transformer.

III. LES CONSEQUENCES ECONOMIQUES DE L'AVENEMENT DES EUROPEENS

Avant d'examiner en détail la manière dont l'économie de traite fut mise en place, il convient d'apprécier les conséquences économiques de l'avènement des Européens dans cette partie du Sahel. Ils vont bouleverser l'économie régionale marquée d'une part par le déclin du commerce transsaharien, pourtant séculaire, d'autre part par la substitution des monnaies européennes à la monnaie locale et enfin par l'installation d'une frontière douanière sur la frontière politique qui venait d'être tracée.

Cette période de transformation de l'économie et de son adaptation aux normes, critères et intérêts occidentaux couvre grossièrement les deux premières décennies du vingtième siècle. Ce fut, pour les populations autochtones, une époque de crises et de récessions aggravée par des conditions climatiques défavorables aux activités agricoles et pastorales. Autant le dix-neuvième siècle, à l'exception de l'année 1855 (1) bénéficia de conditions naturelles assez bonnes et ne connut pas de sécheresse prolongée, autant le début de ce siècle commença par une série d'années à déficit pluviométrique : l'année 1913-1914 fut marquée par une sévère disette famine (*kumumuwa*) qui fit de nombreuses victimes. C'est donc dans ce contexte que les Européens assurèrent leur domination économique.

1. Le déclin du commerce transsaharien

L'intense commerce caravanier qui se faisait entre les cités d'Afrique du Nord et d'Afrique noire se tarit progressivement, à partir de 1900, pour deux raisons principales :

- La première est certainement due à l'insécurité grandissante qui régnait tout au long de son parcours : dans le désert, des caravanes furent attaquées et dévalisées, dès 1895 et surtout en 1899-1900, par des bandes de pillards armés, composées de Toubou ou d'Arabes. La traversée du massif de l'Aïr était également devenue périlleuse car des groupes touareg s'opposaient au contrôle de leur région par les Français. De même, dans le Damergu, les luttes qui opposèrent les Touareg Kel Ewey aux Imezureg, se traduisirent par des attaques de caravanes dont les marchands de Tripoli furent les principales victimes (2).

- La seconde raison est d'ordre économique : le coût de transport des marchandises importées ou exportées par le Sud (c'est-à-dire à travers l'actuel Nigéria) diminuait considérablement et devenait moins coûteux que l'axe saharien, les Britanniques installant dans leur colonie des infrastructures et des voies de communication modernes. L'arrivée, en 1912, du chemin de fer à Kano fut ainsi néfaste aux caravanes sahariennes (le coût du transport par le rail était alors deux à trois fois moins élevé) qui étaient, de plus, imposées sur leur parcours par les deux administrations coloniales.

(1) P.E. LOVEJOY and S. BAIER, The desert side economy of the Central Sudan. *The International Journal of African Historical Studies*, VIII, 4 (1975), pp 551.581.

(2) S. BAIER : An Economic history of central Niger. op. cité.

Cette différence de coût, combinée à l'insécurité des convois fut fatale au courant transsaharien qui diminuait au profit de la voie ouverte au Sud. Autrefois "ports sahariens", des cités comme Zinder qui devaient leur prospérité à leur situation géographique, furent reléguées au rôle d'arrière-pays et déclinaient au profit de Lagos, Kano et Katsina desservies par des installations portuaires ou des voies ferrées et des routes carrossables (1).

Le commerce transsaharien s'éteignit donc lentement (2) et il ne resta plus que les caravanes de sel (les "Azalay"), conduites par les Touareg qui approvisionnaient les oasis lointaines de Bilma et Fachi en mil, peaux et tissus et qui en redescendaient chargées de sel, de natron et de dattes. Ces produits étaient échangés sur les marchés d'Agadez, Zinder, Maradi et du Nigéria.

2. La substitution des monnaies européennes à la monnaie locale

La monnaie qui avait cours dans cette région, était les cauris, petits coquillages provenant du Pacifique (Îles Maldives). Ces cauris étaient complétés par deux pièces en argent, importées d'Europe par le désert : la pièce de cinq francs français et le Thaler autrichien gravé à l'effigie de l'Impératrice Marie-Thérèse. Au début du siècle, chacune de ces pièces s'échangeait contre 5 000 cauris.

Par intérêt mais aussi par principe, les colonisateurs leur substituèrent leur propre monnaie, à savoir le franc, au Nord de la ligne Say-Baroua et la livre au Sud.

L'administration française accepta jusqu'en 1910 les cauris en paiement des diverses taxes qu'elle avait déjà instaurées puis elle les refusa pour ne plus accepter seulement que la monnaie française. Dès 1908, elle avait fixé un taux de change officiel, la pièce de cinq francs s'échangeant contre 6 000 cauris.

L'insuffisance du nombre de pièces mises en circulation (surtout celles de faible valeur faciale telles que les pièces de cinquante centimes et un franc pour lesquelles la demande était très forte) et la nécessité de se les procurer pour payer l'impôt ou pour faire du commerce, encouragea le développement d'un important marché noir (la pièce de cinq francs y était échangée contre 7 000 cauris). Il se fit au profit des chefs de canton chargés de percevoir les impôts et des administrateurs coloniaux ainsi que leur personnel (tirailleurs) qui recevaient un tiers environ de leurs salaires en petite monnaie et qui se livraient alors à de multiples spéculations.

Ce marché noir s'effectua aux dépens des populations locales dont la monnaie traditionnelle était fortement dévaluée (3). Il se poursuivit jusqu'à l'élimination définitive des cauris et à l'usage généralisé du franc, sans doute achevé vers 1920.

-
- (1) G. NICOLAS, Etude des marchés en pays haoussa, documents ethnographiques, Rapport de mission 1964.
 - (2) La foire de Tamanrasset qui se déroule chaque année en Janvier, s'inscrit dans cette tradition ancienne d'échanges entre les mondes arabe et noir. Son activité est importante et elle attire des commerçants venus de nombreux pays (Algérie, Niger, Nigéria, Mali, Libye etc ...).
 - (3) M. ABADIE "La Colonie du Niger" (Afrique Centrale), Paris, Société d'Editions Géographiques, 1927.

3. L'installation de la douane

Elle avait été précédée de l'instauration d'un certain nombre de taxes qui eurent des conséquences néfastes.

Jusqu'en 1903, la politique fiscale française consistait à imposer les différentes chefferies en considérant qu'elles constituaient le sommet d'une hiérarchie fiscale puisqu'elles prélevaient un impôt individuel sur leurs sujets et diverses taxes sur le commerce caravanier, les marchés et auprès des artisans. En imposant les chefferies, l'administration pensait ainsi atteindre indirectement l'ensemble de la population.

En 1903, les Français, estimant que les chefferies s'enrichissaient dans des proportions trop importantes et souvent de manière arbitraire, abolirent les taxes de marchés et les droits de passage sur les caravanes pour ne les rétablir qu'en 1906 mais en les contrôlant cette fois-ci directement : commerçants et artisans devaient acquitter une taxe annuelle et parfois des impositions supplémentaires prélevées sur les marchés.

Ainsi, en ce qui concerne le commerce du bétail, chaque transaction était l'objet d'une taxe allant de trois francs pour chaque boeuf, cheval ou chameau vendu, à cinquante cinq centimes pour chaque mouton ou chèvre. Cette mesure entraîna un transfert des marchés à bestiaux du Niger de l'autre côté de la frontière où ils étaient libres.

L'administration coloniale avait également institué des redevances sur le commerce caravanier. Celles-ci étaient facilement perçues sur le commerce saharien dont le nombre de parcours était limité et aisément contrôlable. Il n'en était pas de même pour les nombreux petits convois d'ânes qui reliaient Maradi à Kano et Katsina et qui empruntaient une multitude de pistes.

Avec la pacification de la région, ce commerce se développa rapidement à Maradi et d'une façon plus générale dans tout le Territoire militaire du Niger. Il était devenu suffisamment prospère pour que l'administration coloniale mit en place des postes de douane le long de la frontière du Nigéria (Arrêté du Gouverneur Général de l'A.O.F. du 6 Novembre 1913).

Le secteur douanier de Maradi fut créé fin 1913 et comprit un bureau de douane, chargé de percevoir les droits sur les marchandises à l'entrée et à la sortie, deux postes de perception, proches de la frontière (Nielloua et Garin dan Sadao) et des postes de surveillance dont la tâche était d'escorter les convois jusqu'aux postes de perception. Il était évidemment interdit de pénétrer dans le secteur de Maradi par d'autres pistes que celles conduisant à ces postes dont la responsabilité avait été confiée pour la plupart à des tirailleurs sénégalais.

Cette installation de la douane eut des conséquences désastreuses dans la région et d'une façon plus générale dans l'ensemble du pays. Elle entraîna une augmentation du prix de nombreux produits qui dépassèrent ceux pratiqués au Nigéria. Aussi, l'importance des marchés du Niger proches de la frontière diminua au profit des marchés du Sud et ils furent, de plus, désertés par de nombreux commerçants qui, devant les abus et les exactions des gardes-frontières, émigrèrent au Nigéria.

Cette organisation douanière augmenta la misère du pays qui atteint son apogée en 1914 lors de la famine : de nombreux habitants de Maradi et de sa région s'enfuirent vers le Nigéria où ils espérèrent trouver des conditions

meilleures. Face à cette situation catastrophique, l'administration assouplit son attitude et mit fin à l'expérience douanière (Arrêté du Gouverneur Général de l'A.O.F. du 1er Février 1918) tentée depuis 1913 et qui n'avait causé que des déboires.

Ce marasme économique amena l'administration à modifier sa politique au lendemain de la première guerre mondiale.

IV. LA MISE EN PLACE DE L'ECONOMIE DE TRAITE

Consciente des difficultés et du retard économique que cette région accumulait sur les zones Sud administrées par les Anglais et inquiète du mouvement de migration qui se faisait vers le Nigéria, l'administration française va prendre une série de mesures pour relancer l'économie locale.

A Maradi, elles vont se traduire par la création d'infrastructures et par l'apparition du commerce "colonial" à travers l'installation des différentes maisons de commerce européennes.

1. La création d'infrastructures modernes

Maradi ne possédait donc pas, au début de ce siècle, de marché, celui-ci se tenant dans le village voisin de Tarna. Le marché de Tarna était à l'origine un marché de bétail et d'esclaves : aussi, les taxations dont les transactions sur le bétail firent l'objet et l'abolition de l'esclavage et de la traite négrière, lui enlevèrent rapidement son rayonnement notamment au profit du marché de Djibya situé au Nigéria.

En 1923, un arrêté décida de la création d'un marché à Maradi même; celui-ci avait été placé aux pieds du plateau entre la ville africaine et la zone administrative qui la surplombait (schéma II). En 1927, cet emplacement fut abandonné et le nouveau marché fut loti à l'Ouest de la ville sur les terrains qu'occupait le hameau Makoyo (ou Jinjino Baka) alors en partie rasé. Ce nouveau marché constituait désormais un quartier actif qui allait regrouper tout le commerce : les compagnies européennes et les commerçants libanais allaient, au fur et à mesure de leur venue, s'installer sur son pourtour. Quant aux commerçants locaux, ils y venaient le dimanche, jour de marché, pour y vendre leurs produits.

A cette époque le commerce s'effectuait surtout entre Maradi, Kano et Katsina : des petits convois de commerçants se déplaçant à dos d'âne descendaient à Kano chargés de peaux (c'était le principal produit d'exportation de la région) et remontaient avec des tissus en coton et divers produits importés d'Europe. Ils sillonnaient également les marchés et les villages de brousse où ils achetaient des animaux et du grain qu'ils revendaient par la suite au Nigéria.

Les témoignages et les récits recueillis laissent penser que ces petits commerçants étaient très actifs et parfois même suffisamment prospères pour que l'on se souvienne encore d'eux : ainsi Dan Guidi et Na Maka faisaient le commerce de la noix de cola et se rendaient jusque sur la côte pour s'approvisionner; un certain Kaschalo était spécialisé dans la vente des tissus en coton et d'objets divers (parfums); Bauchi, installé à Tibiri, faisait le commerce des peaux et avait quelques acheteurs qui parcouraient la brousse et lui fournissaient les peaux. Enfin, Alhaji Malam Nassaru se livrait à de multiples activités et avait su se constituer un petit réseau de revendeurs. Il était en 1930 un des commerçants les plus riches mais l'inondation de la ville, en 1945, amena sa ruine, sa demeure et ses magasins ayant été pillés.

Ces petits mouvements commerciaux se développèrent au fur et à mesure que Maradi était mieux reliée aux différentes localités de son arrière-pays et aux autres pôles économiques de la région. Ainsi, à partir de 1921, des pistes carrossables permettaient de gagner Madaoua, Zinder et Djibya. Ces travaux furent effectués grâce aux réquisitions de main-d'oeuvre.

Enfin, la mise en place d'infrastructures fût complétée par l'installation de la première ligne téléphonique (1924) qui reliait Maradi à Zinder. La ville devenait alors suffisamment attrayante et importante pour attirer les maisons de commerce européennes.

2. L'installation des maisons de commerce européennes

L'action entreprise par l'administration coloniale pour faire de Maradi non seulement un chef-lieu administratif mais aussi un petit centre commercial pourvu d'infrastructures et de voies de communication favorisa l'implantation de plusieurs firmes commerciales et de traitants privés.

Ce commerce colonial allait rapidement assurer son hégémonie et contrôler aussi bien les circuits de distribution des produits manufacturés importés d'Europe que ceux de la commercialisation des arachides que l'administration s'efforça de développer, surtout à partir de 1924, pour relancer l'économie.

Les premiers Européens à faire du commerce à Maradi furent deux Anglais, nommés Guarp et Hammond, qui installèrent en 1914 une petite factorerie. Ces deux associés projetaient de fructueuses affaires d'importation de cotonnades d'Europe et d'exportation de peaux mais leur entreprise échoua rapidement (1).

C'est avec les années de reprise (1921-1922) que le commerce colonial s'installa cette fois-ci durablement avec des maisons telles que Gotta-nègre (1923) et Ambrosini (1925). Elles furent suivies plus tard (entre 1934 et 1937) par les succursales des grandes compagnies à vocation presque continentale comme la Compagnie du Niger Français (C.N.F.), la Société Commerciale de l'Ouest Africain (S.C.O.A.) et la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest (C.F.A.O.). Celles-ci prolongeaient ainsi les réseaux commerciaux qu'elles avaient établis au Nigéria (la C.F.A.O. y est implantée depuis 1904).

Ces grandes firmes étaient caractérisées par la diversité et le rayonnement de leurs activités facilitées par les grands moyens dont elles disposaient. Elles assuraient l'exportation des arachides et jouaient en même temps le rôle de fournisseur de biens de consommation, ceux-ci allant des produits alimentaires, aux objets d'usage courant notamment des tissus. Leur siège social se trouvait généralement en France, leur organisation en Afrique était très hiérarchisée et structurée, chaque pays ayant une agence principale dans la capitale et plusieurs succursales éparpillées dans les principales villes. Au Niger, Maradi et Zinder furent leurs premières "escalas" (Niamey le devint plus tardivement).

(1) Ph. DAVID, Maradi l'ancien Etat et l'ancienne ville.op.cité.

CONCLUSION

Le contrôle politique de la région de Maradi et d'une façon plus générale de l'ensemble du Niger à l'exception du pays touareg, ne posa pas de grosses difficultés à la France. La prise en mains de l'économie locale s'effectua, quant à elle, progressivement au fur et à mesure que la domination politique se renforçait.

Ainsi, en l'espace de deux décennies, Maradi, auparavant capitale d'une chefferie prestigieuse et guerrière, était devenue une petite bourgade administrative et avait suffisamment d'atouts (arrière-pays propice d'une manière générale à l'agriculture, situation géographique favorable en raison de la proximité du Nigéria, population nombreuse) pour être un centre de traite : cette ville, sans tradition marchande, va être en effet le théâtre de l'épanouissement d'une économie de traite reposant sur la culture de l'arachide et le commerce des produits importés. Dans ce cadre, les maisons de commerce européennes vont prendre en mains tout le commerce local sauf les niveaux inférieurs abandonnés à des négociants libanais et à quelques africains.

L'apparition de ces firmes marqua l'intégration définitive de la ville et de son arrière-pays à un monde-économique plus vaste dont elles allaient désormais dépendre. Cette intégration du Niger à l'économie mondiale s'est faite tardivement par rapport à un pays comme le Sénégal où les maisons de commerce se sont implantées dès la fin du dix-neuvième siècle.



LA TRAITE ARACHIDIÈRE AU COURS DE LA PÉRIODE COLONIALE

L'installation des firmes commerciales européennes fut accompagnée du développement de la production d'arachide. De la région de Dosso à l'Ouest à celle de Zinder à l'Est, la zone arachidière du Niger s'étendait sur près de mille kilomètres, le long de la frontière du Nigéria (au Nord, elle était grossièrement délimitée par l'isohyète 500 mm).

La production progressa régulièrement jusqu'à la seconde guerre mondiale qui arrêta momentanément son essor. Elle reprit en 1946 et porta, au cours des années suivantes, sur des tonnages en augmentation constante. La commercialisation était d'ailleurs si intense que l'administration coloniale réglementa les opérations de traite et organisa l'évacuation des graines vers la métropole. L'opération "Hirondelle", née de cette initiative, allait être pour Maradi un atout favorable.

La ville, située au coeur du bassin arachidier nigérien, bénéficia en effet des multiples retombées de la traite tant au niveau économique (construction d'une huilerie, de bâtiments commerciaux, de nouveaux quartiers d'habitation) que social : la traite favorisa l'émergence d'un groupe de commerçants africains, les Alhazai, très actifs et étroitement liés aux maisons de commerce européennes.

I. LE COMMERCE DE L' ARACHIDE PENDANT LA PERIODE COLONIALE

A la différence du Sénégal, l'essor de la culture arachidière est récent au Niger : les premières exportations n'eurent lieu qu'à partir de 1946.

a. Le commerce de l'arachide avant la seconde guerre mondiale

L'introduction puis le développement de la culture arachidière au Niger s'effectuèrent lentement. Les problèmes relatifs aux transports constituèrent un obstacle majeur : en 1911, lors du rattachement du Niger à l'Afrique Occidentale Française, le Territoire était très enclavé et l'itinéraire le plus rapide pour rallier la métropole traversait le Soudan par le Niger jusqu'à Koulikoro puis empruntait le chemin de fer jusqu'à Kayes et enfin le Sénégal jusqu'à Saint-Louis.

L'achèvement de la liaison ferrée Kano-Lagos (1912) favorisa tout d'abord le développement de la culture arachidière dans toute la partie Nord du Nigéria où les commerçants haoussa de Kano auxquels se mêlèrent rapidement des négociants grecs et libano-syriens, l'encouragèrent : les exportations se situèrent à une moyenne annuelle de 8 200 tonnes entre 1910 et 1914 puis passèrent à 41 300 tonnes pour la période 1915-1919 (1).

Cette poussée de l'arachide dans la colonie britannique se prolongea en territoire français. A partir de 1924, l'administration coloniale fit un effort de diffusion de semences sélectionnées : au cours de la campagne 1924-1925, les régions de Maradi et Zinder exportèrent 1 590 tonnes d'arachides décortiquées. Leur transport était assuré à dos de chameaux jusqu'à Kano ou à Kaura Namoda où elles étaient ensuite chargées sur le train.

En 1927, l'administration étendit son action à l'ensemble de la colonie et les progrès de la commercialisation entraînèrent la mise en place d'un embryon de réseau commercial (en 1931, onze maisons de traite se livraient au commerce de l'arachide). Ces efforts furent rapidement contrariés car, d'une part, la récolte de 1931 fut très mauvaise et la région de Maradi connut une terrible disette (famine El Gomma) et d'autre part parce que la crise mondiale qui sévissait en Europe, eût des conséquences sur les cours de l'arachide dont les prix diminuèrent de plus de moitié entre 1928 et 1932. Aussi, les commerçants se désintéressèrent d'un produit dont l'exportation n'était plus rentable, les productions diminuèrent et les récoltes furent autoconsommées.

Le climat commercial s'améliora à partir de 1934 et la reprise fût réelle surtout dans les régions de Maradi et de Magaria (localité située dans le Sud du département de Zinder) qui devinrent des gros centres de commercialisation. Les productions augmentèrent jusqu'à la veille de la seconde guerre mondiale (sauf lors des campagnes 1934-1935 et 1938-1939 où les récoltes furent mauvaises) et atteignirent des niveaux élevés : 45 000 tonnes furent exportées par le Niger pendant la campagne 1935-1936.

La seconde guerre mondiale freina cette expansion : la guerre elle-même puis l'occupation de la métropole par l'Allemagne et le manque de navires isolèrent totalement le Niger. Les exportations vers la France déclinerent et s'effectuèrent alors vers le Nigéria : la totalité de la récolte de 1943-1944 exceptée une petite quantité destinée à l'huilerie de Maradi fit l'objet d'un contrat de vente entre les autorités françaises et britanniques. Les sociétés commerciales qui avaient des agences des deux côtés de la frontière, furent agréées comme exportateurs et prirent en charge le transport des graines et les formalités douanières. Les livraisons se firent sur les marchés frontaliers de Maradi, Matameye, Magaria, Dungass et Sassoumbouroum.

Cependant, à la fin des années trente, l'administration française était parvenue à ses fins : relancer l'économie locale fortement perturbée au lendemain de la première guerre mondiale et introduire une nouvelle production dont la métropole avait besoin.

(1) Y. PEHAUT, *L'Arachide au Niger. Etudes d'Economie Africaine*, Institut d'Etudes Politiques de Bordeaux, éditions A. Pedone. Paris 1970.

b. Le commerce de l'arachide au lendemain de la seconde guerre mondiale

Après avoir stagné pendant la guerre, la commercialisation des arachides reprit avec la campagne 1946-47 et les records d'avant-guerre furent approchés puis dépassés.

Cet intense développement de la culture arachidière, tout comme l'avait été son introduction, fut étroitement lié à la nécessité où se trouvèrent les paysans de se procurer de l'argent pour le paiement de l'impôt (1). Celui-ci a été en effet le "moteur" de l'implantation puis de l'extension de la culture de l'arachide qui finit par concurrencer progressivement le mil, base de l'alimentation locale (2).

Les producteurs devaient concilier deux impératifs : se nourrir d'une part, acquitter l'impôt et acheter des biens de consommation d'autre part. La vente de la récolte d'arachide devait leur permettre de satisfaire cette seconde contrainte (3). Cependant, comme le note Cl. RAYNAUT, la pression fiscale qui s'exerçait sur la communauté rurale, ne cessa d'augmenter au cours des années et l'obligea à accroître les superficies cultivées en arachide afin d'obtenir une production supérieure lui permettant de payer un impôt toujours plus lourd : "c'est ainsi qu'en 1952, il fallait vendre 24 kilos d'arachides décortiquées (à 16 francs CFA le kg) pour s'acquitter de l'impôt d'une personne; en 1963, il fallait vendre 40 kg (à 24 francs CFA le kg)" (4). Dans de telles conditions, il n'est pas étonnant que les productions aient considérablement augmenté et que le Niger devînt à la veille de son indépendance, le second exportateur de l'Afrique Occidentale Française.

Cette poussée spectaculaire de la culture arachidière s'explique aussi par les mesures prises par la France à partir de la campagne 1954-55. Celle-ci décida en effet de la garantie d'achat, chaque année, d'un contingent de produits

-
- (1) L'administration coloniale eût parfois (1942) recours à des moyens arbitraires pour obliger les populations à cultiver de l'arachide : ce sont les champs forcés (gingilé) qui étaient une véritable corvée.
 - (2) C'est ainsi que le gouverneur du Niger déclarait dans une lettre adressée au Commandant de cercle de Maradi et datée du 29 Janvier 1954 : "la culture de l'arachide a maintenant atteint un plafond qui ne saurait en aucun cas être dépassé; malgré le prix rémunérateur offert au producteur, son extension au détriment des cultures vivrières s'avère dangereuse. J'entends qu'aucun hectare de mil ou d'autres produits vivriers ne soit désormais distrait par les cultivateurs au bénéfice de la culture de l'arachide et vous demande d'inviter tous vos chefs de circonscription à ne pas ménager leurs efforts au cours des mois à venir pour lutter contre cette tendance" (Archives de la Présidence de la République, Niamey). La quantité d'arachide commercialisée cette année-là s'élevait à près de 26 000 tonnes pour le cercle de Maradi; douze ans plus tard -en 1966- elle avait triplé : 75 000 tonnes. Note extraite de : Cl. RAYNAUT, le cas de la région de Maradi (NIGER), in Sécheresses et famines du Sahel, Maspéro 1975.
 - (3) Les paysans appelèrent d'ailleurs le champ d'arachide le "champ de l'impôt" (gonan Limpo).
 - (4) Cl. RAYNAUT, "Le cas de la région de Maradi" in Copans J. (éd.) Sécheresses et famines du Sahel.op. cité.

arachidières nigériens et de la fixation de leurs prix à un niveau supérieur à celui des cours mondiaux. Ainsi, sur l'ensemble du Niger, le tonnage commercialisé qui était de 11 392 tonnes en 1950 passa à plus de 100 000 tonnes en 1957-58 puis retomba en 1961-62, dernière année de traite "traditionnelle" à 62 500 tonnes en raison d'aléas climatiques.

Enfin, dans ce commerce de l'arachide, la frontière séparant le Niger du Nigéria posait un problème constant dans la mesure où aucun obstacle naturel ou humain (des deux côtés vit un peuple dont la culture et la langue sont communes) ne venait la renforcer. Aussi, son passage était aisé et d'autant plus difficilement contrôlable qu'elle était traversée par de multiples pistes.

L'appartenance des deux pays à des zones monétaires différentes incita les producteurs à jouer sur les différences de cours et sur le taux de change (1). Ainsi, jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale, une partie de la récolte nigérienne fut écoulée sur les marchés du Nigéria, proches de la frontière. A partir de 1954, la garantie d'un prix d'achat par la France à un niveau supérieur à celui des cours mondiaux et donc à ceux du Nigéria, créa une nouvelle situation et des tonnages importants d'arachide du Nigéria furent vendus au Niger (environ 10 000 tonnes en 1955-56) alors que depuis la fin des années quarante, les mouvements se faisaient tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre (2). Les dévaluations du franc en 1957 et en 1958 modifièrent cette situation et, à partir de 1960, il y avait presque parité des prix avec cependant un petit avantage à ceux pratiqués au Nigéria d'où mouvements de graines vers ce pays.

II. L'ORGANISATION DE LA TRAITE

Comme au Sénégal ou au Nigéria, la traite (fulotin guiya) conférait une grande animation aux marchés des régions arachidières : c'était la période des fastes et des fêtes où circulaient, présents, arachides et monnaie comme le note Guy NICOLAS (3).

La traite était contrôlée par les maisons de commerce européennes qui avaient le monopole d'exportation des arachides. Néanmoins, l'administration coloniale intervint en imposant une stricte réglementation et en s'efforçant d'organiser au mieux l'évacuation des graines vers la métropole.

a. La réglementation de la traite

Les autorités coloniales qui s'étaient contentées dans un premier temps d'encourager uniquement la production, indirectement par l'impôt et directement par la distribution de semences sélectionnées aux Sociétés de Prévoyance, devinrent de plus en plus interventionnistes dans les circuits de l'arachide et imposèrent une réglementation calquée sur le système existant au Sénégal.

-
- (1) Avant la seconde guerre mondiale, les achats se faisaient en monnaie anglaise. Dans la région de Maradi, deux types de devises circulaient : le franc et la livre sterling. En Décembre 1945, la métropole créa un "franc colonial" d'une valeur différente du franc métropolitain.
 - (2) J.D. COLLINS, *The Clandestine Movement of Groundnuts across the Niger-Nigeria Boundary*, Revue Canadienne des Etudes africaines, Volume X, n°2, 1976, pp. 259-276.
 - (3) G.NICOLAS, *Etude des marchés en pays haoussa*.op.cité.

Cette réglementation (1) fixait des limites à la fois dans le temps (une quinzaine de semaines par an) et dans l'espace aux opérations de traite : l'administration décidait des dates d'ouverture et de fermeture de la campagne et dressait la liste des points de traite en dehors desquels les opérations commerciales étaient interdites. Lors de la campagne 1960-61, le cercle de Maradi compta ainsi six points de traite : Guidan - Roundji, Maradi, Madarounfa, Dan Issa, Tibiri et Sabon Machi. Celui de Tessaoua en compta quatre : Tessaoua, Gazaoua, Tchadaoua, Gabaouri. Tout achat en dehors de ces points de vente, était passible de la saisie du produit.

Ces points de traite furent choisis en fonction de leur situation géographique et en particulier de leur facilité d'accès (ils étaient placés sur des grands axes) et devinrent des petites bourgades dont l'activité était importante en période de traite.

Enfin, les règlements faisaient obligation aux différents exportateurs de faire chaque année une demande d'autorisation aux Commandants de cercle intéressés pour participer à la traite et une déclaration du stock de sacs en leur possession. Seuls les traitants ou acheteurs ayant passé convention avec un exportateur pouvaient intervenir sur les marchés.

Cette réglementation devait protéger les producteurs contre certains abus et les rendre moins tributaires de la fluctuation des cours de l'arachide sur le marché mondial (d'où la garantie d'un prix d'achat à partir de 1954). Outre la mise en place de cette législation, l'administration s'efforça d'organiser les transports, problème crucial dans un pays aussi enclavé que le Niger.

b. L'organisation des transports

Depuis les origines du commerce d'exportation des arachides au Niger, la voie d'évacuation la plus pratique était celle du Nigéria. Pour des régions telles que celles de Maradi et Zinder, elle était à la fois la plus courte et la mieux équipée en infrastructures. Jusqu'à la généralisation de l'utilisation des camions réalisée à la veille de la seconde guerre mondiale, les arachides étaient acheminées à Kano et à Kaura Namoda par l'intermédiaire de chameliers et d'âniers.

Ce système d'organisation des transports subsista jusqu'en 1953 où il fut, en partie, remis en cause avec le lancement de l'opération "Hirondelle". Celle-ci devait assurer l'évacuation d'une fraction de la récolte arachidière du Niger par Cotonou et en retour la "montée" d'une partie des marchandises importées. Elle reposait sur l'utilisation de la route Zinder-Parakou puis du chemin de fer qui reliait cette dernière au port de Cotonou.

Une telle initiative fut prise en raison des délais de plus en plus longs demandés par la Nigérien Railways pour acheminer la récolte du Niger jusqu'au port de Lagos : celle-ci était parfois stockée pendant plusieurs mois à Kano dans l'attente d'une possibilité de transport et les graines s'abîmaient par acidification. D'autre part, cette mesure permettait une économie appréciable en devises étrangères et facilitait l'octroi de prêts par les FIDES (Fond d'Investissement pour le Développement Economique et Social) pour l'amélioration de l'axe routier Zinder-Parakou et la construction d'un pont sur le fleuve Niger, à Malanville.

(1) Cette législation, mise en place avant la seconde guerre mondiale, ne comprenait aucune disposition relative à la fixation des prix. Celle-ci ne fut imposée qu'à partir de 1952 et par le décret du 13 Novembre 1954.

Cette nouvelle organisation des transports posa de nombreuses difficultés notamment au niveau de la réorganisation des circuits commerciaux. De plus il semble que les coûts de transports par le Dahomey étaient plus élevés que par le Nigéria. Néanmoins, jusqu'à l'indépendance, l'opération "Hirondelle" a porté sur des tonnages élevés et a représenté d'importantes économies en devises.

c. Le déroulement de la traite

L'administration coloniale incita donc les maisons de commerce à s'installer à Maradi et à s'y livrer à la traite arachidière. Au cours des années trente, la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest, la Compagnie du Niger Français et la Société Commerciale de l'Ouest Africain y avaient ouvert une succursale. Ce commerce européen constituait la forme commerciale la plus puissante dans la mesure où il contrôlait simultanément les circuits de commercialisation de l'arachide et de distribution des produits manufacturés. Il était caractérisé par sa diversité et son rayonnement, facilité par les grands moyens dont disposaient ses succursales : elles fournissaient le matériel nécessaire à la collecte des arachides (bascules, sacs et camions à partir de 1940) et faisaient des avances de fonds à leurs intermédiaires.

Pour atteindre le producteur, elles avaient en effet recours à de nombreux intermédiaires qui sillonnaient les marchés de brousse. Ainsi, tout au début du commerce de l'arachide dans la région de Maradi, elles avaient embauché des Nigériens qui étaient familiarisés avec les opérations de traite puisque celles-ci avaient commencé depuis déjà plusieurs années au Nigéria. Chaque matin (voire chaque semaine), elles leur confiaient une certaine somme d'argent. En retour ils devaient rapporter une quantité correspondante d'arachides et recevaient une commission. Hormis ces Nigériens, un Libanais (Elias Issa) et un Arabe (Bel Abd) agissaient également pour ces maisons d'import-export et contribuèrent à former des Nigériens aux opérations de traite. Ils se substituèrent d'ailleurs rapidement aux Nigériens : le premier "acheteur", originaire de la région de Maradi, fut Alhaji Daouda qui était un simple vendeur de viande quand Elias Issa l'engagea (1935).

Avec l'essor de la production et la commercialisation, le déroulement de la traite se modifia. Les grandes maisons commerciales déléguèrent de plus en plus les opérations sur les marchés à des traitants indépendants et préférèrent ne recourir qu'à quelques personnes qu'elles connaissaient bien. Ceux-ci recevaient en début de campagne (ou chaque semaine) de l'exportateur, les crédits nécessaires à l'achat des graines et étaient rémunérés par commission en fin de campagne.

Ces traitants avaient un réseau d'acheteurs qui effectuaient les opérations d'achat proprement dites sur les marchés (1). Ces acheteurs étaient le plus souvent recrutés localement dans les milieux de la chefferie ou du commerce traditionnel. Le traitant ou l'exportateur passait avec eux une convention qui

(1) Ces acheteurs dépendaient des traitants ou des exportateurs (si ceux-ci n'avaient pas recours à des traitants). Ainsi, Elias Issa fut traitant pour la Compagnie du Niger Français. Alhaji Daouda figura parmi ses acheteurs avant de devenir lui-même traitant pour la Société Commerciale de l'Ouest Africain. En 1950, il achetait des arachides décortiquées pour cette société et des arachides coque pour l'huilerie de la Siconiger.

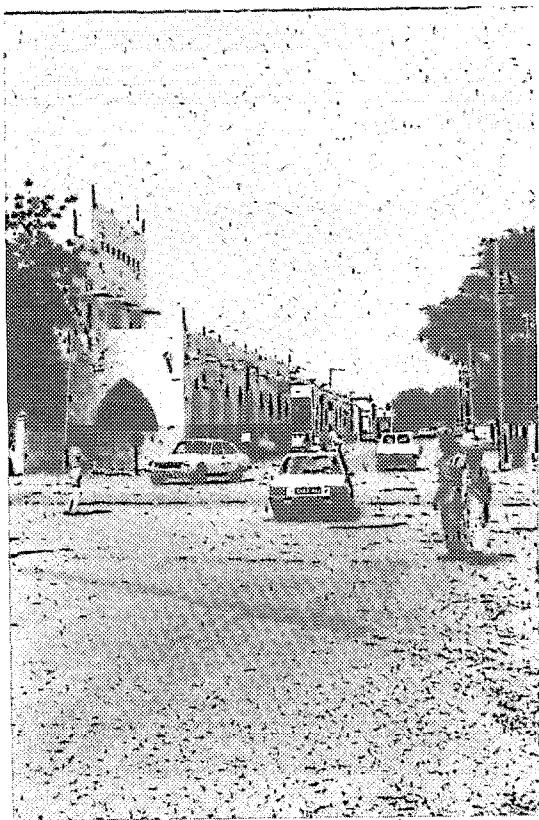


Photo II
Bâtiment d'une maison de commerce

permettait d'obtenir de l'administration une carte d'acheteur (cf. illustration communiquée par Cl. RAYNAUT) et l'autorisation d'utiliser sur le marché des aires en banco ou en ciment limitées par une murette (les "plots") où étaient déversées les arachides. Avant la seconde guerre mondiale, ces nombreux acheteurs sillonnèrent les marchés de brousse avec des chameaux et des ânes pour y acheter les graines.

Au fur et à mesure du développement de cette culture, des commerçants européens et libano-syriens venus notamment de Kano virent qu'il y avait là des possibilités de commerce fructueuses et vinrent s'installer à Maradi pour s'y adonner également à la traite. Il s'efforcèrent alors d'acquérir les arachides le plus vite possible aux dépens des autres exportateurs : la concurrence entre les différents acheteurs devint très vive.

Cette situation de concurrence amena l'administration coloniale, sous la pression des maisons d'import-export, à réglementer les opérations de traite et entraîna la naissance d'un type particulier de marché : il s'agissait pour les acheteurs de favoriser la production d'arachides et de l'arracher à leurs concurrents en la polarisant vers les aires d'achats (les "plots") de chacun d'entre eux sans toutefois provoquer de fâcheuse concurrence sur les prix. La solution qui se dégagea spontanément car elle trouvait dans les structures sociales préexistantes un milieu propice, fut la création de réseaux d'achats permanents reliant le producteur à l'acheteur par le canal d'une hiérarchie d'intermédiaires (1).

Ces réseaux d'achats intervenaient également dans la diffusion des produits manufacturés importés par les maisons de commerce et constituaient de véritables circuits économiques. Ils reposaient sur des liens sociaux très structurés en particulier la relation patron/client (uban-gida/bara). Cette relation joue un grand rôle dans la structure sociale haoussa. Elle consiste en un lien de dépendance, établi par libre accord, entre un "maître" appelé "le père de la maison" (uban-gida) et un "serviteur" ou dépendant appelé bara (plur. barori). Ce dernier se voue au service d'un "maître", d'un patron, et lui rend de multiples services sans attendre de rémunérations. En échange, le patron se doit de gratifier son dépendant de présents souvent coûteux. L'originalité de cette relation se trouve dans le fait que les liens économiques unissant les deux hommes, ont moins d'importance que les liens affectifs et sociaux. Le bara retire souvent un certain prestige du lien qui l'unit à son uban-gida et il arrive qu'il ait lui-même plusieurs dépendants (barori).

Cette relation bara/uban-gida assurait une cohésion à ces réseaux et par niveaux hiérarchiques successifs, elle permettait de relier les maisons de commerce aux paysans. Un patron important (traitant, acheteur) avait de nombreux dépendants qui allaient eux-mêmes acheter de l'arachide aux paysans ou qui le faisaient par l'intermédiaire de leurs dépendants. Le poids économique d'un individu était donc lié à son poids social, à sa "richesse en hommes" (arzikin mutane). L'entretien de ce réseau social fonde, encore maintenant, la puissance économique d'où la nécessité pour le patron de redistribuer autour de lui une partie de ses richesses.

Ces différents dépendants, choisis souvent parmi les personnages influents de chaque village, préparaient la traite en distribuant des avances monétaires et des dons aux producteurs afin de les orienter vers la balance des acheteurs dont ils dépendaient. Ces dons et ces avances étaient dispensés fréquem-

(1) G. NICOLAS. Etude des marchés en pays haoussa. Documents ethnographiques. op.cité.

CONVENTION

ENTRE LES COMMERÇANTS ci-après

M. ~~Roum VAYSSIE~~ *F. Balay*

Traitant d'arachides

et M. *Elhadji Kané*

Acheteur d'arachides

Il a été discuté et signé la Convention ci-après dont le caractère de contrat exclusivement commercial est souligné et comportant des conditions générales obligatoires aux termes de l'Arrêté de M. le Gouverneur du NIGER ouvrant la traite des arachides dans le Territoire et fixant les modalités de la campagne et des conditions particulières librement débattues entre les parties :

A — CONDITIONS GÉNÉRALES OBLIGATOIRES

ARTICLE 1^{er}. — M. ~~Roum VAYSSIE~~ *F. Balay* Traitant d'arachide s'engage à fourbir à M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides, une bascule pour acheter des arachides sur l'un ou l'autre des marchés officiels des Cercles de : *Maradi, Zakhona, Dosso* ; à le transporter avec celle-ci par ses camions sur le ou les marchés où il devra exercer son activité ; à lui faire des avances à valoir sur le montant des livraisons d'arachides qu'il aura achetées entre les mains des producteurs et à lui remettre la sacherie indispensable soit chaque jour soit à l'intervalle fixé dans les conditions particulières ci-après.

ARTICLE 2. — De son côté M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides, s'engage à remettre à M. ~~Roum VAYSSIE~~ *F. Balay* Traitant d'arachides, la totalité des arachides qu'il aura pu acquérir sur le ou les marchés sur lesquels son co-contractant lui aura demandé d'exercer son activité après avoir mis à sa disposition les moyens précisés à l'article premier.

Il s'interdit notamment, de revendre à un autre exportateur ou traitant d'arachides les graines achetées dans les conditions ci-dessus précisées.

ARTICLE 3. — La manutention des arachides à la bascule, leur mise en sac, leur présentation au conditionnement et leur stockage sur le marché en lots constitués comme il est de coutume, sont à la charge de l'acheteur et les frais de manœuvres nécessités par ces travaux sont réglés par lui et à ses frais.

ARTICLE 4. — M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides recevra une commission par tonne d'arachides qu'il aura commercialisée dans les conditions ci-dessus précisées.

Cette convention dont le montant est à fixer dans les conditions particulières ci-dessous et est susceptible de varier suivant l'importance du tonnage commercialisé ne pourra en tout état de cause, être inférieure à 1.000 Francs par tonne. Le règlement définitif des commissions qui seront dues à M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides par M. ~~Roum VAYSSIE~~ *F. Balay* Traitant d'arachides, interviendra au plus tard un mois après la date de clôture officielle de la traite fixée par Arrêté de M. le Gouverneur du NIGER.

ARTICLE 5. — Les commissions dues à M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides par M. ~~Roum VAYSSIE~~ *F. Balay* Traitant d'arachides, et dont le taux minimum est fixé par l'article 4 ci-dessus, seront obligatoirement réglées en espèces sauf demande formelle et écrite de M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides.

Dans ce cas le décompte de la valeur des marchandises cédées sera librement et commercialement débattu entre les deux parties.

ARTICLE 6. — Si préalablement à l'ouverture de la traite, des sommes d'argent ou des marchandises ont été remises par M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides à titre de prêt de campagne, elles pourront être précisées par les deux parties dans les conditions particulières ci-dessous.

ARTICLE 7. — M. ~~Roum VAYSSIE~~ *F. Balay* Traitant d'arachides s'engage à indiquer par écrit le jour de l'ouverture de la traite, puis chaque fois qu'une modification devra intervenir, le prix maximum auquel M. *Elhadji Kané* Acheteur d'arachides devra payer au producteur le kilo d'arachides décortiquées à sa bascule.

Il s'engage également, pour un même marché et pour une même journée à indiquer à tous les acheteurs travaillant sur convention avec lui, un prix unique.

De son côté M. *Elhaadj Kané* Acheteur d'arachides s'engage à respecter exactement le prix indiqué par le traitant pour les comptes qu'il devra apurer avec lui, toute majoration éventuelle du prix indiqué, qu'il aura consentie au producteur en vue de commercialiser le maximum de tonnage, restant à sa charge.

ARTICLE 8. — La présente convention sera établie en trois exemplaires signés par chacune des deux parties.

Le premier sera conservé par M. *Raoul VAYSSIE* Traitant d'arachides et les deux autres remis à M. *Elhaadj Kané* Acheteur d'arachides

Ce dernier en garde un pour lui et devra déposer l'autre dans les bureaux du Cercle de :
le dépôt de ce document étant obligatoire pour qu'il puisse obtenir la carte d'acheteur sans laquelle il ne sera pas autorisé à exercer la profession d'acheteur sur les marchés officiels d'arachides, même s'il a déjà payé patente.

ARTICLE 9. — Après signature de la présente convention et obtention de sa carte d'acheteur d'arachides, M. *Elhaadj Kané* Acheteur d'arachides, s'engage à payer à ses frais la patente qui lui permettra d'exercer sa profession dans les conditions légales.

Mention de ce règlement sera portée au verso de sa carte d'acheteur.

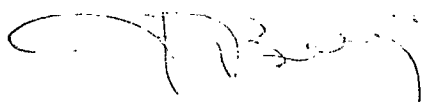
ARTICLE 10. — En cas de contestation entre M. *Elhaadj Kané* Acheteur d'arachides et M. *Raoul VAYSSIE* Traitant d'arachides, et avant tout recours au Tribunal de Commerce ou au Tribunal en tenant légalement lieu, les deux parties s'engagent à soumettre leur différend à l'arbitrage de M. le Commandant du Cercle de : — assisté d'un acheteur et d'un traitant désignés le premier par M. *Elhaadj Kané* Acheteur d'arachides et le second par M. *Raoul VAYSSIE* Traitant d'arachides.

B — CONDITIONS PARTICULIÈRES

en l'ier de Raoul Vayssie
lire partout Fernand Bala
A _____, le 195 /

L'Acheteur d'arachides,

Le Traitant d'arachides,



ment pendant la période de soudure au cours de laquelle les agriculteurs ont besoin d'argent (mois de Juillet, Août et Septembre : la précédente récolte est consommée, la nouvelle récolte n'a pas encore été faite).

Ce système de "rabattage" organisait la traite proprement dite à l'avance. Ces meneurs (madugou) jouaient un rôle important (1) et étaient au service des acheteurs dont la tâche principale était la pesée des graines (2). De telles pratiques présentaient cependant l'inconvénient de renforcer la dépendance du vendeur vis-à-vis de l'acheteur. Ceux-ci, dans la mesure où ils avaient de bons réseaux d'intermédiaires en brousse, étaient très sollicités par les traitants et les exportateurs et passaient de l'un à l'autre.

Cette organisation de la traite (schéma IV) et cette hiérarchie commerciale (schéma V) furent maintenues jusqu'en 1962, le gouvernement nigérien décidant alors d'une réorganisation des circuits commerciaux.

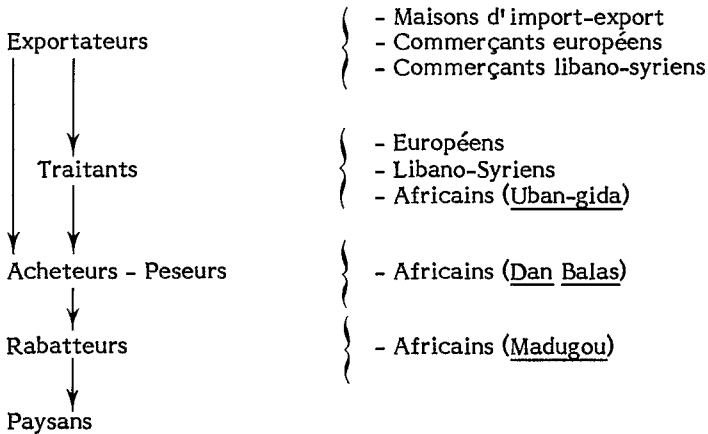


Schéma IV : organisation des circuits de collecte de l'arachide

A la veille de l'indépendance, les principaux exportateurs d'arachide du cercle de Maradi étaient :

- Pour les succursalistes : la Compagnie du Niger Français, la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest et la Société Commerciale de l'Ouest Africain.

- (1) G. MAINET et G. NICOLAS, La vallée du Goulbin Maradi, enquête socio-économique, Documents des Etudes nigériennes numéro 16, IFAN - CNRS.
- (2) Les acheteurs chargés de peser les récoltes étaient appelés "fils de la Balance" (Dan balas). Le traitant qui était leur patron (uban-gida) leur fournissait bascules et sacs et leur avançait les fonds nécessaires à l'achat des arachides. Les comptes étaient ensuite faits au cours d'une réunion (balas) au cours de laquelle le traitant rassemblait ses acheteurs.

- Pour les Européens : les établissements B. Ruetsch, Dumoulin et Cogeac.

- Pour les Libanos-Syriens : les familles Assad, Abed, Elias Issa, Alhaji Ali, Khalil Azard.

- Enfin, il faut mentionner le cas particulier de l'huilerie de la Siconiger qui avait constitué, à partir de 1950, son propre réseau d'acheteurs (elle s'approvisionnait auparavant auprès des maisons d'import-export) pour se procurer, directement sur les marchés, les arachides nécessaires à la production d'huile exportée vers la France.

En 1959, 58 traitants intervenaient dans la région de Maradi pour ces exportateurs et collectaient les graines par l'intermédiaire de 190 acheteurs selon les archives du Service des Contributions Diverses de Maradi. Ils représentaient environ le quart des acheteurs officiellement recensés au Niger.

III. LES RETOMBEES DE LA TRAITE

Elles furent à la fois d'ordre économique et social.

a. Les retombées économiques

La traite arachidière eut un effet d'entraînement sur d'autres types de commerce et favorisa le développement de la ville de Maradi.

1. Le commerce des produits manufacturés

Il était étroitement lié à la traite arachidière (1) et ouvrait de nouveaux débouchés aux industries de la métropole. De plus, il permettait aux firmes européennes d'étaler les risques et éventuellement de compenser un manque à gagner dans la commercialisation des arachides dû par exemple à une période de sécheresse. Aussi, dès leur installation, les maisons d'import-export ouvrirent des boutiques dans lesquelles elles vendaient toutes sortes de produits : des denrées alimentaires (sucre, riz, sel, farine, tomates, biscuits, etc...) des articles de traite (valises, lampes à pétrole, marmites, bols, cigarettes, etc...), des tissus (toile, percale, bazine) puis par la suite des matériaux de construction (ciment, fer, outils, etc...).

L'approvisionnement de leurs succursales s'effectuait le plus souvent en contrepartie de l'évacuation des arachides : ainsi, un des objectifs de l'opération "Hirondelle" était non seulement le transport des graines vers Cotonou mais aussi l'acheminement des produits industriels au Niger (tableau IV). En "amont" le circuit commercial utilisé était donc le même que celui de l'arachide (2).

En "aval", la diffusion de ces produits en brousse s'effectuait par les mêmes canaux que la collecte des arachides : les réseaux précédemment décrits jouaient en ce domaine un rôle essentiel et les transactions se faisaient dans les deux sens : arachides d'une part, produits manufacturés de l'autre.

(1) Lors de la vente de l'arachide, l'administration remit pendant quelque temps aux paysans des bons d'achat de tissu.

(2) Avant la mise en place de l'"Opération Hirondelle", les succursales des maisons de commerce étaient approvisionnées depuis Kano où elles avaient leur siège.

TABLEAU IV
L' OPERATION HIRONDELLE
TONNAGES A LA MONTEE ET A LA DESCENTE

Campagnes	IMPORTATIONS PAR LE DAHOMEY			EXPORTATIONS DES ARACHIDES PAR LE DAHOMEY		
	Ouest-Niger	Est-Centre	Total	Ouest-Niger	Est-Centre	Total
1953-54	-	4.470	4.470	-	4.700	4.700
1954-55	5.000	6.150	11.150	-	12.350	12.350
1955-56	7.000	10.000	17.000	6.000	18.000	24.000
1956-57	14.000	13.500	27.500	6.500	20.200	26.700
1957-58	11.489	10.827	22.316	9.060	19.600	28.660
1958-59	8.400	13.000	21.400	8.600	17.500	26.100
1959-60	13.604	12.175	25.779	3.222	19.364	22.586
1960-61	16.117	12.571	28.688	5.641	23.650	29.291
1961-62	13.845	11.035	24.880	4.083	22.377	26.460
1962-63	16.682	10.700	27.382	4.432	21.540	25.972
1963-64	19.178	6.866	26.044	2.901	21.467	24.368

Source B.C.E.A.O. numéro 116, Mars 1965 in Y. PEHAUT, L'arachide au Niger
op. cité

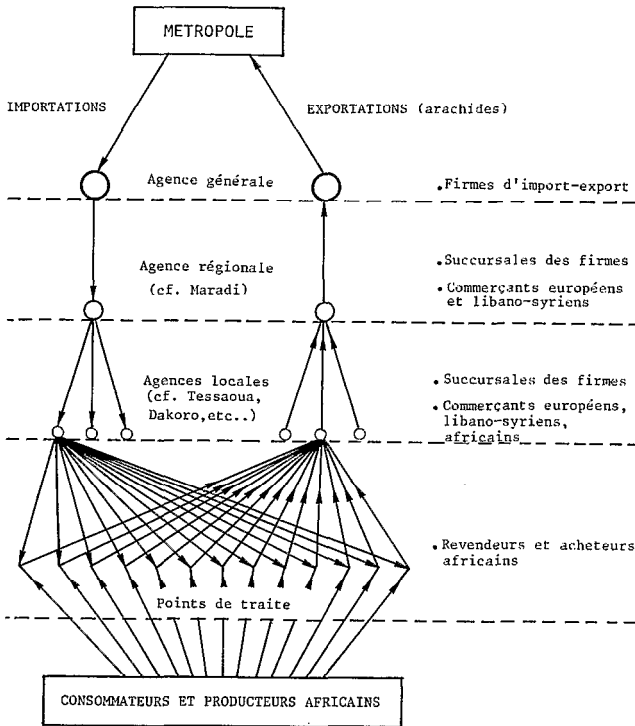


Schéma V : Organisation de l'Economie de traite

Ce commerce des produits européens s'effectuait tout au long de l'année, il s'amplifiait généralement après la vente des récoltes : les nombreux revendeurs (le plus souvent acheteurs d'arachide ou rabatteurs) profitaient de ce que les paysans avaient un peu d'argent pour acheter quelques produits (tissus, parfums etc...).

Ce commerce, comme celui de l'arachide, reposait en grande partie sur la pratique du crédit : les maisons d'import-export faisaient des avances de fonds aux traitants et acheteurs pour qu'ils se procurent les graines auprès des paysans. De même, elles leur faisaient des avances (en nature) de produits manufacturés que ceux-ci remboursaient une fois qu'ils les avaient écoulés. Ces firmes, pour faire face au financement de la campagne, faisaient appel au crédit métropolitain ou à celui des banques locales. Cette fonction de crédit était très importante, les traitants et les acheteurs y avaient également recours.

Enfin, ces réseaux commerciaux avaient aussi des ramifications en ville. Les maisons de commerce vendaient des produits en gros ou en demis-gros à des revendeurs africains qui les écoulaient ensuite au détail. Ces derniers étaient nombreux et souvent spécialisés dans un type de produit. Ils ne payaient généralement qu'une partie des marchandises, l'autre étant fournie à crédit. Ces commerçants avaient des boutiques et parfois un réseau de revendeurs qui sillonnaient les rues de la ville, le marché et les proches marchés de brousse.

Ce type de commerce portait surtout sur les tissus : ainsi, Alhaji Maman dan Dano était un des principaux commerçants de la ville et avait parmi ses revendeurs (barori) plusieurs grands Alhazai actuels. Le matin, il leur confiait diverses marchandises (tissus, vêtements divers, parfums, etc...), le soir, ils rapportaient à leur patron l'argent gagné et étaient rémunérés sous forme de nourriture et de cadeaux. A présent Alhaji Maman dan Dano est âgé et n'a plus d'activités (1). Ses anciens barori exercent le commerce pour leur propre compte grâce à un don important d'Alhaji qui leur a permis ainsi de se lancer dans les affaires. Aussi, devenus à leur tour de grands commerçants, ils lui rendent régulièrement visite et lui font des dons : c'est une manière de témoigner leur reconnaissance à celui qui leur a appris à faire le commerce et qui leur a donné ensuite les moyens de l'exercer et envers lequel ils estiment qu'ils auront toujours une dette. Ce type de relations a également été analysé par Michel AGIER à propos des commerçants haoussa du quartier Zongo de Lomé (2).

2. Le commerce des peaux

Le commerce des peaux est très ancien dans la région de Maradi et s'effectuait pendant très longtemps vers Kano où les peaux étaient ensuite exportées sous le label "Kano-Sokoto".

L'administration coloniale, constatant que la matière première était abondante et de bonne qualité (chèvre rousse) entreprit de le réglementer (en 1953) et en interdit l'exportation au Nigéria. En contrepartie, elle incita les

-
- (1) Alhaji eut également une activité politique au niveau local (conseiller municipal).
 - (2) Michel AGIER, Commerce et sociabilité, les négociants soudanais du quartier Zongo de Lomé (Togo), éditions de l'ORSTOM collection Mémoires n° 99, Paris 1983.

sociétés commerciales à se livrer à la collecte et à l'exportation de ces peaux vers la métropole voire d'autres pays (leur transport était fait depuis Maradi par avion).

La Compagnie du Niger Français, filiale de l'United African Company qui dépendait du groupe Unilever, alors une des principales sociétés mondiales du cuir, la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest et la Siconiger se lancèrent dans cette nouvelle activité. La collecte pouvait se faire simultanément à celle des arachides mais avait lieu, d'une manière générale, le plus souvent en période "creuse", après la traite. La commercialisation était libre et ces firmes utilisaient les réseaux d'acheteurs qu'elles avaient établis pour collecter les arachides. Ainsi, Alhaji Daouda achetait d'une part des graines pour la Siconiger et d'autre part des peaux pour l'Union Commerciale du Niger (qui avait été créée par les actionnaires de la Siconiger pour faire la commercialisation des peaux) grâce aux nombreux intermédiaires qu'il avait sur les marchés de brousse.

Ce commerce des peaux nécessitait plus d'attention que la collecte des arachides. Certains commerçants, peu regardants à l'achat sur leur qualité (celle-ci en déterminait le prix) ont pu faire de mauvaises affaires. C'est pourquoi, ce commerce était fréquemment la spécialité de quelques personnes averties telles que Alhaji Mati et Alhaji Yawa. La pratique du crédit était courante et liait ainsi les commerçants aux firmes d'import-export.

Maradi devint, également dans ce domaine, une "plaque tournante" et l'activité d'une société comme l'Union Commerciale du Niger s'amplifia pour ne cesser qu'en 1970, lors de la création de la tannerie industrielle qui fit de la ville un des centres de l'industrie du cuir nigérienne.

3. Le commerce de la noix de cola

Ce commerce, très "traditionnel", ne fut guère influencé par la traite arachidière et demeura entre les mains de commerçants africains spécialisés dans cette activité délicate : les "colatiers" doivent en effet très bien connaître leur métier, les noix de cola ne se conservant qu'au contact de l'humidité (sinon elles "brûlent") et demandant beaucoup de soins.

Depuis le lendemain de la seconde guerre mondiale, ce commerce s'identifie, à l'activité d'un homme qui fut, aux dires de nombreux informateurs, un des premiers grands Alhazai de Maradi. Il s'agit de Alhaji Gambo Maïgoro (1). Alhaji Gambo Maïgoro était originaire de Kano et est venu initialement à Maradi participer à la traite arachidière. Contrairement aux Nigériens qui venaient pendant la traite et retournaient dans leur pays une fois celle-ci terminée, Alhaji Gambo Maïgoro se fixa à Maradi.

Il y fut acheteur d'arachides pendant plusieurs années pour le libanais Elias Issa. Quand la période de traite était finie, il se rendait à Kano avec des caravanes d'ânes pour acheter des noix de cola qu'il revendait ensuite à Maradi en gros, demi-gros, ou au détail. Au fur et à mesure que les liaisons avec le Nigéria furent plus nombreuses et rapides grâce à la généralisation du transport par camion, il intensifia son activité et noua des contacts étroits avec les commerçants de Kano auprès desquels il s'approvisionnait (2).

(1) Maïgoro signifie en haoussa "celui qui a de la cola".

(2) Selon un informateur, Alhaji Gambo Maïgoro aurait été également lié aux commerçants du Mzab avec lesquels il faisait du commerce.



Photo III
Vendeurs de noix de cola

Cette organisation du commerce de la cola subsista jusqu'au milieu des années cinquante. A ce moment-là, la livre anglaise qui avait cours au Nigéria, devint beaucoup plus forte que le franc français dévalué à deux reprises (1957 et 1958). Aussi, les noix venant du Nigéria furent de plus en plus coûteuses et Alhaji Gambo Maïgoro se tourna vers d'autres sources d'approvisionnement, situées en zone franc pour éviter les problèmes de change. C'est ainsi que les commerçants ivoiriens et surtout voltaïques de Bobo-Dioulasso et de Ouagadougou remplacèrent les Nigériens et que la cola de "l'Ouest" se substitua à celle "du Sud".

A Maradi, ces commerçants avaient pour unique correspondant Alhaji Gambo Maïgoro et son activité avait pris une telle ampleur que selon un informateur "pas une noix de cola ne passait pas entre ses mains". Aussi, il avait acheté plusieurs camions pour son négoce et s'il avait abandonné la traite arachidière en tant qu'acheteur, il participait néanmoins à l'opération "Hirondelle" source de bénéfices pour les transporteurs locaux.

Son commerce de la cola s'appuyait sur un réseau très hiérarchisé et structuré de revendeurs, habitant dans les chefs-lieux d'arrondissements et ayant eux-mêmes des petits revendeurs qui parcouraient les marchés de brousse et ravitaillaient ainsi toute la région. Au niveau de la ville, il approvisionnait deux grossistes qui avaient aussi des réseaux commerciaux étendus (1).

Alhaji Gambo Maïgoro avait donc axé son activité sur le commerce de la cola mais ne négligeait cependant pas les autres opportunités de gain (2). Il est à présent décédé (3) et le commerce de la cola est actuellement contrôlé par les deux colatiers qui dépendaient autrefois de lui. Ils s'approvisionnent en cola de l'Ouest et vont les chercher à Niamey car les commerçants voltaïques ne viennent plus à Maradi mais s'arrêtent à Niamey où s'effectuent les opérations de dédouanement.

4. Le développement urbain

A la veille de la seconde guerre mondiale, Maradi n'était encore qu'une petite bourgade, moins importante que Zinder où le commerce colonial s'était également installé. Aussi, on peut estimer que les retombées de la traite arachidière et des divers commerces qui l'accompagnaient, ne se firent sentir véritablement qu'après sa reconstruction en 1945 voire même un peu plus tard (années cinquante) lorsqu'elle devint un des principaux points de commercialisation du Niger.

Maradi fut alors un centre de collecte et de transport des arachides et des peaux et d'autre part le point de départ de la diffusion des produits manufacturés vers la brousse. De ce fait, son influence sur son arrière-pays s'accrût et son activité fut totalement orientée vers celui-ci.

-
- (1) La pratique du crédit est également fréquente dans le commerce de la cola et permet à certains de s'attacher les services réguliers de revendeurs.
 - (2) Il a participé à la diffusion des pièces à l'effigie de Marie-Thérèse, impératrice d'Autriche (Thaler) que la Banque d'Afrique de l'Ouest importait (ces pièces étaient utilisées par les femmes comme parure).
 - (3) Nous verrons qu'à la mort d'un négociant, son entreprise commerciale est répartie entre ses héritiers et qu'il n'existe pas de continuité, ni de grandes "dynasties" marchandes comme en Europe à l'époque de la Renaissance par exemple.

Cette fonction commerciale attirait en saison sèche (Octobre à Mai) de nombreux ruraux à la recherche d'un emploi saisonnier. La traite d'une part était créatrice d'emplois (porteurs sur le marché, manutentionnaires pour le chargement des camions etc...) et l'huilerie d'autre part utilisait une main-d'œuvre nombreuse et avait renforcé sa capacité de production au milieu des années cinquante. Ces ruraux retournaient dans leur village à l'approche de la saison des pluies pour s'adonner aux travaux champêtres. Cependant, à partir de 1955 environ, certains s'installèrent en ville.

L'essor de la commercialisation des arachides eût des conséquences sur d'autres secteurs d'activités : ainsi Maradi, devenue une des têtes de pont de l'Opération "Hirondelle", fut le siège de plusieurs transporteurs européens et africains. De même, le secteur du bâtiment, encouragé dans un premier temps par la reconstruction de la ville après son inondation, se développa et quelques Européens y montèrent des petites entreprises. Enfin, de nombreuses activités (petit commerce, artisanat, etc...) exercées par des Africains se multiplièrent et lui conférèrent une certaine animation.

Maradi, chef-lieu de cercle, avait une fonction administrative de plus en plus affirmée au fur et à mesure que l'administration coloniale s'étoffait. Elle était le siège d'équipements scolaires, sanitaires (hôpital, dispensaires, maternité) et culturels (cinéma) qui exerçaient une attraction sur son arrière-pays.

b. Les retombées sociales

Les firmes européennes étaient au sommet d'une hiérarchie commerciale très structurée et s'adressaient à différents commissionnaires pour acheter l'arachide et vendre les produits manufacturés. La plupart de ces traitants et acheteurs jouèrent un rôle important et devinrent des intermédiaires attitrés et indispensables entre les sociétés commerciales et les producteurs. Des commerçants libano-syriens et africains surent tirer profit de cette situation et ces derniers constituèrent progressivement un petit groupe social privilégié au sein de la société locale.

1. Le commerce libano-syrien

Le commerce libano-syrien s'implanta à Maradi à partir de 1935 avec l'arrivée d'Elias Issa qui fut un des premiers acheteurs d'arachide opérant pour les firmes commerciales. Ces commerçants venaient pour la plupart de Kano, prolongeant ainsi les circuits commerciaux qu'ils avaient établis au Nigéria.

Ils agissaient souvent en tant qu'intermédiaires entre le commerce européen et le commerce de détail africain auquel ils se livraient parfois. Ils recevaient de grosses sommes d'argent qui leur permettaient d'effectuer des transactions commerciales au profit des firmes et qu'ils faisaient fructifier pour leur compte propre. Les crédits bancaires dont ils bénéficièrent, leur donnèrent les moyens de monter leur propre affaire et d'accroître le volume de leur commerce. Certains sont ainsi passés de simple traitant à exportateur puis sont devenus organisme-stockeur lors de la création de la Sonara.

Enfin, il faut souligner que ces commerçants libanais et syriens étaient d'une manière générale davantage liés aux commerçants africains que les Européens (la plupart d'entre eux parlaient couramment le haoussa) et qu'ils sont à la base de la réussite de plusieurs Alhazai.

2. Le commerce africain

Le nombre des commerçants locaux participant à la traite augmenta au fur et à mesure de l'extension de la culture arachidière. Le plus souvent, ils furent acheteurs et recrutés parmi les paysans pour le compte des commerçants libano-syriens, français, ou des firmes d'import-export (certains devinrent traitants auprès des exportateurs) (1).

Quelques commerçants africains ont profité de leur situation d'acheteurs et des abus qu'elle permettait, notamment par la pratique du crédit, pour s'enrichir.

Le crédit est en effet une institution très ancienne dans la société haoussa et est lié au cycle agricole (2) : les paysans empruntent fréquemment en période de soudure puis remboursent à la récolte. Aussi, la pratique du prêt, en nature (mil) ou en espèces, était généralisée; ces prêts étaient octroyés pour de courtes périodes (trois à quatre mois) et à des taux très élevés (100% voire plus) par les acheteurs. En fin de compte, les agriculteurs étaient presque toujours perdants car les acheteurs se livraient, lors du remboursement, à toutes sortes de trafics à leurs dépens : achat de récolte d'arachides à vil prix avant l'ouverture officielle de la traite, exécution de services gratuits (décorticage), spéculation sur le prix du mil (achat à bas prix après la récolte, revente au prix fort en période de soudure) etc...

Cette pratique du crédit bénéficia incontestablement à quelques commerçants disposant de capitaux et fut un mode d'accumulation important. De plus, elle donnait une certaine cohésion aux réseaux commerciaux qui partageaient des firmes européennes et atteignaient au bas de l'échelle les paysans, en liant ces derniers durablement à des intermédiaires et par là à ces firmes.

Au sein de ces réseaux commerciaux, les agissements des acheteurs qui consistaient à faire de nombreux crédits et à donner des présents pour se rallier les paysans, étaient plutôt coûteux pour les traitants et les exportateurs. En effet, ces derniers demandaient avant l'ouverture de la traite de gros crédits en espèces et en marchandises à leurs mandants à un taux d'intérêt très faible par suite de la concurrence. De plus, les acheteurs étaient le plus souvent débiteurs de grosses sommes d'argent envers les maisons de commerce qu'ils représentaient en raison de leur mauvaise gestion et de leurs pratiques ostentatoires de cadeaux (3). Ces intermédiaires n'ayant aucun répondant personnel, les exportateurs et les traitants étaient souvent obligés de les conserver dans l'espoir de récupérer leurs créances (4).

-
- (1) Les principaux commerçants africains de la région de Maradi furent tout d'abord acheteurs pour le Libanais Elias Issa puis devinrent traitants pour le compte des firmes commerciales. La concurrence qu'elles se faisaient, était si sévère, qu'elles essayaient d'attirer à elles ceux qui possédaient les meilleurs réseaux commerciaux.
 - (2) G. NICOLAS, La pratique traditionnelle du crédit au sein d'une société subsaharienne (vallée de Maradi, Niger), in Cultures et Développement, Université Catholique de Louvain, 1974, pp. 737-773.
 - (3) Cf. Y. PEHAUT, L'arachide au Niger. op. cité.
 - (4) Ce serait une des causes principales de la faillite d'Elias Issa qui ne récupéra jamais les sommes prêtées à ses acheteurs.

Ils y arrivaient parfois en faisant des ponctions directement sur les commissions qui devaient être versées aux acheteurs. C'est pourquoi, il semble que ceux-ci ont le plus souvent fait fortune avec le commerce des produits manufacturés que la collecte des arachides (1).

Néanmoins parmi les traitants et surtout les nombreux acheteurs africains, peu d'entre eux (au plus une douzaine) parvinrent à avoir une activité importante et à atteindre une certaine envergure et crédibilité commerciales (2). On peut considérer à juste titre que ceux-ci constituèrent, au niveau de Maradi, le premier "noyau" d'une classe de marchands "les Alhazai" dont l'activité économique sera encouragée par le gouvernement nigérien au lendemain de l'indépendance et dont le nombre augmentera au cours des années soixante-dix lors du développement des échanges avec le Nigéria.

En 1960, leur activité principale était la collecte des arachides et la diffusion des produits européens en brousse. Parallèlement, la plupart d'entre eux avait investi dans le transport (achat de camions), la construction (notamment dans le quartier Sabon Gari qui s'édifiait à Maradi) et dans d'autres activités commerciales (peaux, noix de cola, etc...).

Biographie d'un grand commerçant d'arachides de Maradi.

Pour illustrer l'émergence de cette première "couche" de grands négociants, il est possible de retracer la vie de l'un d'entre eux et d'en présenter la biographie (3).

Alhaji Ousmane, originaire de Tibiri (localité proche de Maradi) a suivi tout d'abord l'école coranique pendant plusieurs années. Agé environ de quinze ans, il se rendit à Maradi et travailla comme manoeuvre à la Sudan Interior Mission qui installait des bâtiments dans la partie Ouest de l'ancienne ville. Une fois le chantier achevé, la Mission protestante l'engagea comme cuisinier puis comme gardien. Au contact des missionnaires, il apprit à lire et à écrire et son emploi de gardien lui permit de tenir parallèlement un petit commerce de papeterie et de livres qu'il diversifia rapidement pour vendre d'autres produits (sucre, sel, etc...).

Après l'inondation et le transfert de la ville sur la dune, il abandonna son travail à la Mission protestante et ne s'adonna plus qu'à son commerce qui prospérait. Alhaji Ousmane alimentait en articles divers plusieurs commerçants qui les écoulaient ensuite en brousse et constitua ainsi un réseau de revendeurs.

Ayant une réputation d'honnêteté, il fut engagé, par le commerçant libanais Elias Issa, comme acheteur d'arachides. Il travailla pendant trois ou quatre ans avec ce négociant et se familiarisa aux opérations de traite. Ayant un bon réseau d'intermédiaires en brousse (Tibiri, Madarounfa, Dan Issa, Gidan-Roundji, Sabon Machi, Gazaoua, Tchadaoua), la Compagnie du Niger Français s'attacha

-
- (1) Les commerçants africains ne faisaient pas systématiquement ces deux commerces, certains se spécialisaient parfois dans l'un ou dans l'autre.
 - (2) Cette réussite dépendait pour beaucoup des liens qu'ils avaient pu établir avec les firmes. Or celles-ci préféraient traiter avec un nombre limité d'individus en qui elles avaient confiance et dont elles appréciaient le sérieux.
 - (3) Dans la mesure où il exerce encore une activité, son identité a été modifiée

ses services : dès lors, il collectait l'arachide pour cette firme et écoulait, par le canal de ses revendeurs, les marchandises qu'elle lui confiait. Son commerce devenant de plus en plus prospère, la C.N.F. lui vendit un camion à crédit qu'il remboursa sous forme de traite (1). Son activité s'amplifia et il devint également acheteur d'arachides pour l'huilerie de la Siconiger.

A la veille de la création (1962) de la Sonara, société étatique de commercialisation des arachides, Alhaji Ousmane figurait parmi les cinq principaux "Alhazai" de Maradi. Ses moyens financiers lui permirent, grâce à l'appui d'une des banques locales, de participer à la constitution du capital de cette nouvelle société et de devenir organisme-stockeur. La Sonara n'important pas de produits manufacturés, il cessa provisoirement ce type de commerce pour ne faire que la collecte des arachides.

En tant qu'organisme-stockeur, Alhaji Ousmane participa à la traite arachidière au cours des années soixante. Son activité fut cependant de plus en plus gênée par les organismes de collecte étatiques (Union Nationale de Crédit et de Coopération, Copro-Niger) que le gouvernement entendait privilégier et s'effondra brutalement lors de la récente sécheresse qui marqua, dans cette région, le déclin de la traite arachidière (1973).

Alhaji Ousmane fut donc contraint de réorienter son activité. Il mit en valeur un très grand domaine foncier qu'il possède, près de Gidan-Roundji et s'adonne, encore actuellement, aux cultures vivrières (mil et sorgho). Pour cela, il a recours à l'emploi d'une nombreuse main-d'oeuvre et d'un peu de matériel agricole. La récolte obtenue est vendue en fin de saison sèche, période de l'année où les cours sont les plus élevés, et constitue un revenu non négligeable.

Alhaji Ousmane qui était en 1960 un des principaux Alhazai de Maradi, a donc vu son activité décliner avec la traite arachidière malgré les efforts de diversification qu'il avait entrepris notamment dans la construction et le transport. Même si le commerce des produits vivriers constitue un négoce rémunérateur, Alhaji Ousmane ne figure plus à présent parmi les "Alhazai" les plus prospères dont la fortune est le plus souvent basée sur d'autres activités que la collecte des arachides.

CONCLUSION

La traite de l'arachide et les activités qui en découlaient (transport, huilerie etc...) ont fait de Maradi un petit pôle économique régional dont l'activité était entièrement tournée vers son arrière-pays. Encore faiblement peuplée à la veille de l'indépendance (12.500 habitants en 1959), elle était la troisième ville du Niger après Niamey (29.000 habitants environ) et Zinder (plus de 22.000) qui avait été dépouillée de son rôle administratif au profit de Niamey.

(1) Selon un Européen qui vécut de longues années à Maradi "dès qu'un commerçant africain gagnait de l'argent, il se lançait dans le transport". L'achat d'un camion était en effet à cette époque, outre le symbole d'une certaine réussite, un élément déterminant dans le processus d'accumulation amorcé par certains commerçants.

La mise en place et le développement de l'économie de traite ont donc permis à quelques commerçants africains de s'enrichir et d'atteindre une certaine envergure commerciale fondée en grande partie sur l'importance de leurs réseaux commerciaux : la "richesse en hommes" est un des piliers de la prospérité économique (1). Parmi ces premiers grands Alhazai, retenons les noms de Alhaji Gambo Maïgoro, Alhaji Daouda, Alhaji Nabangui, Alhaji Nayaché, Alhaji Maman Zinder, Alhaji Hanounou Coulibaly, Baba Madarounfa et Alhaji Tella. Leur réussite était encore assez discrète en 1960 bien que leur prestige au sein de la population était considérable et qu'une fraction de leur revenu était redistribuée en présents, réglés étroitement par la coutume, et en dépenses somptuaires.

Il faut souligner que l'essor de ce commerce africain a été encouragé par la chefferie de Maradi qui y prit part activement et qui a joué dans ce domaine un rôle "moteur". L'actuel Chef de Province, Alhaji Mahaman Sani dan Zambadi Buzu, a été acheteur d'arachides et nombreux sont les membres de la chefferie qui ont participé à la traite et aux différents commerces qui l'accompagnaient. Ainsi, le "Maradi", dignitaire qui était autrefois chargé de la perception de l'impôt pour le Sarki, s'est aussi longtemps livré à la traite arachidière.

Pendant l'époque coloniale, ces commerçants africains n'ont été que des intermédiaires entre les paysans et les firmes commerciales qui les empêchaient de profiter davantage de la traite. Leur activité va se trouver encouragée par le gouvernement de la république du Niger qui décida assez rapidement, après son accession au pouvoir, d'une réforme de structure des réseaux commerciaux mis en place pendant la colonisation. Ces réformes vont profondément modifier les données du commerce local.



(1) Nous verrons plus loin qu'elle s'acquiert en dehors du cadre de la parenté.

LES RÉFORMES DE STRUCTURE AU LENDEMAIN DE L'INDÉPENDANCE

L'accession du Niger à l'indépendance va entraîner la formation d'un nouvel Etat et la mise en place d'une bourgeoisie politique et bureaucratique qui va prendre en mains progressivement les rênes de l'administration. Même si celle-ci ne connaîtra pas de rupture brutale dans son organisation avec la période coloniale, il faut toutefois noter que les nouveaux responsables du pays prendront une série de mesures, notamment économiques, qui permettra au Niger de tirer un meilleur parti de ses ressources.

Ainsi, le premier Président de la république, Monsieur Diouri Hamani, déclarait dans un discours prononcé le 19 Octobre 1961 devant la Chambre de commerce, d'agriculture et d'industrie du Niger à Niamey que "l'indépendance politique est consolidée par l'indépendance économique", puis il ajoutait que "l'économie de traite, génératrice de multiples profits illicites et de charges incompatibles avec la nécessité de la vie économique moderne, est irrémédiablement condamnée. C'est un vestige du passé colonial dont la persistance est anachronique dans un pays indépendant recherchant son développement dans le cadre d'une économie planifiée. La constitution d'une organisation de marché moderne et rationalisée, est devenue une nécessité inéluctable pour sauvegarder l'avenir économique du pays".

Dans cette optique, le gouvernement nigérien créa, dès 1962, un certain nombre d'organismes étatiques afin d'assainir les circuits commerciaux du pays - notamment ceux de la commercialisation des arachides et de la diffusion des produits importés - et de mieux les contrôler. Ces réformes de structure eurent inévitablement des conséquences sur le rôle imparti aux différents agents économiques et entraînèrent un retrait des maisons de commerce européennes dans de vastes secteurs. Enfin, cette restructuration du marché fut accompagnée par une action systématique d'organisation de la masse rurale pour le développement de la coopération et du crédit.

Cette constitution d'un nouvel Etat va s'effectuer dans un climat économique favorable : la première décennie de l'indépendance fut marquée par des résultats de production d'arachides, principale ressource du pays, jusqu'alors jamais atteints. La très forte commercialisation eût des répercussions sur l'évolution de Maradi qui, de centre colonial de traite, devint à la veille de la sécheresse une petite capitale régionale exerçant une attraction croissante sur son arrière-pays.

I. LA CREATION D'ORGANISMES ETATIQUES

Deux organismes de commercialisation furent mis en place : la Sonara pour la commercialisation des arachides et la Copro-Niger pour la vente des produits manufacturés et l'achat de produits vivriers. Outre la réorganisation des circuits commerciaux, le gouvernement nigérien dut résoudre le problème posé par l'opération "Hirondelle" et envisager son avenir. Enfin, au niveau de l'organisation de la communauté rurale en coopératives, l'Union Nigérienne de Crédit et de Coopération (U.N.C.C.) succéda aux organismes para et précoopératifs instaurés pendant la période coloniale (Sociétés de Prévoyance et Sociétés Mutuelles de Développement Rural) : son objectif est de faire participer les paysans à la commercialisation de leurs récoltes et de les associer aux actions de modernisation des techniques de culture.

1. La création de la Sonara

La Sonara, société nigérienne de commercialisation de l'arachide, a pour but, tel qu'il est défini dans ses statuts (1962), "de procéder à la rationalisation des opérations de commercialisation de l'arachide dans le cadre de la réglementation du marché arrêtée par le gouvernement du Niger. A cet effet, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations commerciales se rattachant à l'achat, au stockage, au conditionnement, à l'emballage, au transport, à la manutention, à l'exportation et à la vente des arachides".

La Sonara, société anonyme d'économie mixte, fut dotée au départ d'un capital de 120 millions de francs CFA. Dès la fin de la première campagne, celui-ci fut porté à 300 millions de francs CFA par incorporation de réserves; il était divisé en 12.000 actions dont la valeur numéraire était de 25.000 francs CFA.

TABLEAU V

REPARTITION DU CAPITAL DE LA SONARA (en millions de francs CFA)

	Montant	%
Etat du Niger	20 M	6,5 %
Banque de Développement de la République du Niger	62,5 M	21 %
Caisse de Stabilisation des Prix des Produits du Niger	62,5 M	21 %
Copro-Niger	5 M	1,5 %
Organismes-stockeurs (secteur privé)	150 M	50 %
TOTAL	300 M	100 %

Source : Statuts de la Sonara.

La Sonara dispose du monopole des ventes d'arachide à l'exportation, tâche dévolue auparavant aux exportateurs privés. Aussi, toute la hiérarchie commerciale précédemment décrite fut remise en cause et l'hégémonie des maisons d'import-export réduite : les Alhazai qui étaient jusque là de simples acheteurs et les maisons de commerce européennes (leurs anciens patrons) devinrent "organismes-stockeurs" dans la mesure où ils acceptaient de participer au capital de la nouvelle société.

A partir du moment où ils étaient agréés par la Sonara (la liste était fixée avant chaque campagne), les organismes-stockeurs reçurent l'autorisation d'achat d'une quantité d'arachides déterminée en fonction de leur activité au cours des campagnes précédentes. Ils achetaient donc pour le compte de la Sonara qui leur réglait leurs dépenses toutes les semaines environ et leur accordait une commission dont le montant était fixé pour chaque campagne.

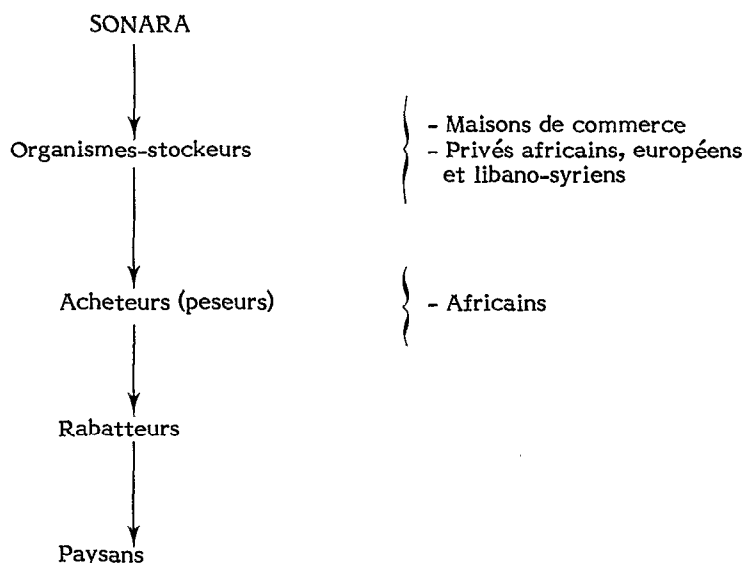


Schéma VI : la nouvelle hiérarchie de la traite après la création de la Sonara

Par-delà ces nouvelles dispositions, beaucoup de règlements anciens restèrent cependant en vigueur : chaque année, des arrêtés fixèrent les dates d'ouverture et de fermeture de la traite et la liste des marchés officiels où les opérations d'achat devaient obligatoirement se dérouler. Avant leur ouverture, les prix d'achat payés aux producteurs étaient fixés par décret pour chaque année et chaque marché. Enfin les peseurs devaient être agréés et détenteurs d'une carte officielle délivrée par les autorités locales.

La création de la Sonara allait profondément modifier le déroulement de la traite. Son rôle était analogue à celui de l'Office de Commercialisation Agricole (O.C.A.) créé au Sénégal également au lendemain de l'indépendance et qui

détenait le monopole d'achat de la production arachidière auprès des coopératives et d'un nombre réduit de commerçants. Cet office la vendait ensuite aux usines de transformation locales ou à des sociétés qui en organisaient l'exportation.

2. La création de la Copro-Niger

La Copro-Niger, société de commerce et de production du Niger, est un organisme d'économie mixte, destiné, en concurrence avec les maisons de commerce traditionnelles, à la vente des produits d'importation. Elle avait également pour objectif d'intervenir sur les marchés d'une part pour l'achat de produits vivriers comme le mil, le sorgho et le riz (en vue de leur revente) et d'autre part pour effectuer quelques opérations d'achat d'arachide (sur un nombre limité de marchés).

Son capital est de 600 millions de francs CFA, l'Etat nigérien et la Caisse de Stabilisation des Prix des Produits du Niger en sont les principaux actionnaires (parmi eux, figurent également la Sonara, l'U.N.C.C. et quelques privés).

Dès 1966, c'est-à-dire quatre ans après sa fondation, la Copro-Niger cessa sa fonction d'organisme-stockeur puis abandonna par la suite (1970) à l'Office des Produits Vivriers du Niger la commercialisation des céréales. Dès lors, elle ne prenait en charge que l'exportation de la gomme arabique dont elle a toujours le monopole, l'importation et la distribution de produits de consommation courante. Dans ce domaine, il faut distinguer deux phases depuis sa création :

- De 1962 à 1969, la Copro-Niger se limitait à la vente au détail dans des magasins placés sur l'ensemble du pays (il y en avait trois à Maradi), de produits qu'elle importait de l'étranger.

- Dès 1969 à nos jours, elle obtint le monopole d'importation (Avril 1969) d'un certain nombre de produits de première nécessité (lait concentré, sucre, sel, thé, farine de blé, tissus, cigarettes, etc...). Elle abandonna la vente au détail pour ne plus faire que la vente en gros (1) : celle-ci consistait à céder de grandes quantités de marchandises à des commerçants pour qu'ils les revendent ensuite aux consommateurs selon un barème fixé par la société (2).

A ce circuit long, il fut rajouté en 1977 un circuit court qui rétablissait, dans les grandes villes du pays puis dans des grosses bourgades les magasins de détail, appelés "magasins témoins". L'objectif poursuivi était d'obliger les commerçants de détail à respecter les barèmes de prix imposés en leur faisant concurrence.

-
- (1) Cette réorganisation de la Copro-Niger était devenue impérative en 1969 : elle avait en effet perdu beaucoup d'argent d'une part parce qu'elle vendait les produits au même prix sur l'ensemble du pays sans tenir compte des frais de transport et de manutention et d'autre part en raison des nombreux détournements effectués dans ses magasins par un personnel en sur-nombre.
 - (2) Pour être agréés par la société, ces commerçants devaient être inscrits au registre du commerce, acquitter une patente et avoir la nationalité nigérienne (les étrangers étaient toutefois admis s'ils étaient détenteurs d'une autorisation spéciale pour exercer le commerce dans le pays).

La réorganisation de la Copro-Niger, en 1969, a été favorable aux Alhajai et déterminante dans leur ascension économique.

3. L'Organisation Commune Dahomey-Niger

Outre la réorganisation de la commercialisation des arachides et des produits manufacturés, le gouvernement nigérien dut étudier le problème des transports et en particulier celui posé par l'opération "Hirondelle" mise en place et soutenue financièrement par l'ancienne métropole.

Les gouvernements du Niger et du Dahomey décidèrent de son maintien et approuvèrent, en 1959, la création de l'Organisation Commune Dahomey-Niger (O.C.D.N.) qui recevait la responsabilité de l'opération "Hirondelle", la gestion du chemin de fer Parakou-Cotonou et celle de ce grand port. Cette organisation fut perturbée en 1963 : à la suite de graves difficultés politiques entre les deux pays, issues d'un litige frontalier, l'activité de l'O.C.D.N. fut suspendue le 27 Décembre 1963. Elle reprit cependant rapidement (le 3 Juin 1964), le différend entre les deux pays étant aplani.

Toute la production du Niger Ouest, du cercle de Madaoua ainsi qu'une partie de celle des cercles de Maradi et Zinder était alors évacuée par la voie dahoméenne. En 1967, éclata au Nigéria la guerre du Biafra qui ne prit fin qu'en 1970 avec la défaite de la sécession. Les possibilités de transport des graines vers Lagos furent réduites et donnèrent un surcroît de trafic à l'O.C.D.N. Cette situation put apparaître favorable dans la mesure où elle augmentait l'activité de l'O.C.D.N. . En fait, elle ne l'était pas en raison de l'insuffisance des tonnages de marchandises disponibles à la "montée" : beaucoup de wagons et de camions remontaient sans fret, le prix de transport de la tonne d'arachides se trouvait dans ces conditions grevé d'une charge supplémentaire (1).

Outre ces effets de conjoncture, l'arachide du Niger avait dû s'aligner, à la suite de la convention de Yaoundé, sur les prix mondiaux très inférieurs aux prix garantis jusque-là par la France. Aussi il était impératif pour le pays de limiter les frais d'exportation, ce qu'il ne parvenait pas à faire (2) malgré les mesures prises (chaque année, lors de l'opération "Hirondelle", le gouvernement nigérien interdit tout transit d'importation par le Nigéria) (3).

Actuellement, l'activité de l'O.C.D.N. (4) a diminué à cause de la chute de la production arachidière et le problème est inversé : les camions remontent depuis la gare de Parakou les nombreux produits manufacturés dont le pays a besoin mais redescendent le plus souvent à vide, faute d'arachides et de produits d'exportation.

(1) Y. PEHAUT, *L'arachide au Niger*. op. cité.

(2) L'O.C.D.N. enregistrait de forts déficits d'exploitation.

(3) L'article 52 du décret n° 60-214 MAE du 7 Novembre 1960 stipulait que "en vue de garantir le minimum de fret à la montée à l'Opération Hirondelle, le Ministère des Affaires Economiques rejettera à compter du 1er Novembre 1960 et jusqu'à la clôture de la huitième opération Hirondelle, tout dossier de demande de devises pour frais de transit et de transport en Nigéria pour des marchandises destinées à la région de Maradi (cercles de Konni, Madaoua, Maradi et Tessaoua)".

(4) Devenue, en 1975, O.C.B.N. (Organisation Commune Bénin Niger).

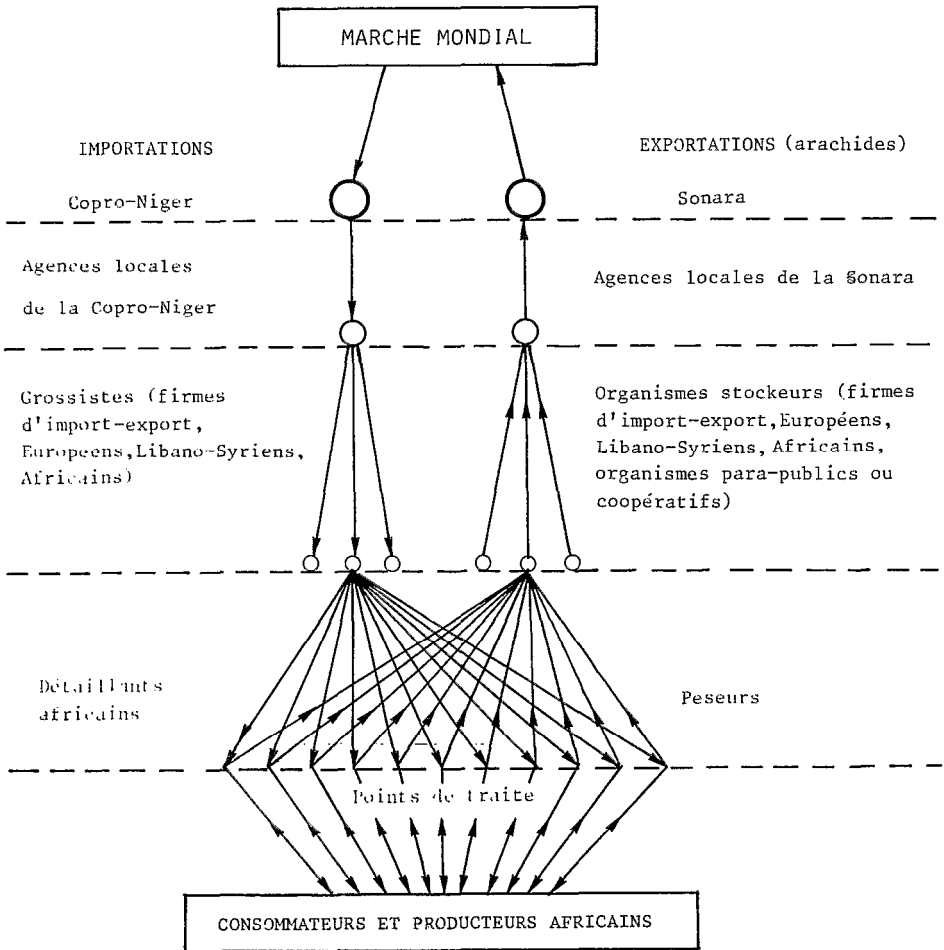


Schéma VII Organisation de l'économie nigérienne en 1969

- (1) En 1969, la Copro-Niger avait un monopole d'importation sur certains produits de première nécessité : sucre, thé vert, tissus, farine de blé, allumettes, cigarettes, lait concentré sucré, sel marin.
- N.B. Pour les articles dont la Copro-Niger n'a pas le monopole d'importation, le schéma est identique à celui précédemment établi (page 75). Les grossistes nigériens peuvent cependant importer aussi des marchandises, les firmes d'import-export n'ont plus de monopole en ce domaine.

4. La création de l'Union Nigérienne de Crédit et de Coopération

L'Union Nigérienne de Crédit et de Coopération, créée par la loi 62-37 du 20 Septembre 1962, est un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière.

Son objet tel qu'il est défini dans ses statuts est "de développer parmi les populations rurales de la république du Niger, la pratique du crédit mutuel et de la coopération". Il doit également "apporter son concours aux sociétés rurales de crédit et de coopération en vue de faciliter et de coordonner leur action". Cette tâche d'animation constituait sans doute l'élément le plus original de cette institution.

Ce nouveau système reposait sur une articulation entre la coopération et l'animation : l'unité de base, le village "animé", était en même temps le Groupement Mutuel Villageois (G.M.V.). A l'échelon supérieur, le "Regroupement de Villages Animés" (R.V.A.) correspondait à une section coopérative de cinq à dix villages qui avait avant tout une fonction de commercialisation (1).

Ainsi, sur le marché arachidier, le Regroupement des Villages Animés disposait d'un plot et d'une bascule, les producteurs des villages membres y apportaient leurs arachides. Chaque plot était géré par une équipe de trois à quatre personnes élues parmi les producteurs : le chef de plot avait pour tâche de contrôler les opérations d'achat, de surveiller l'arachide stockée et d'orienter les vendeurs vers le plot de leur section coopérative. Le peseur était le personnage clé du marché, il recevait les apports et effectuait les règlements qui étaient enregistrés par un secrétaire.

La bonne marche de ces opérations commerciales était contrôlée par un chef de marché (Sarkin Kasuwa), élu par les chefs de plots. Il contrôlait le déroulement des opérations, faisait vérifier les bascules et les remises d'argent aux peseurs. Assisté d'un comptable européen, il réglait les comptes de chaque plot, le soir.

Grâce à l'installation puis à la généralisation de ce système coopératif, le rôle de l'U.N.C.C. dans la commercialisation des arachides devint plus important, malgré de très nombreuses difficultés de gestion au niveau des marchés coopératifs, et dès la campagne 1964-65 l'U.N.C.C. était le principal acheteur du Niger.

II. L'EVOLUTION DE LA COMMERCIALISATION DES ARACHIDES DEPUIS 1962

La mise en place de ces nouveaux organismes dont l'activité débuta lors de la campagne 1962-63, s'accompagna du progrès de la production et de la commercialisation des graines poursuivant et même accélérant le mouvement amorcé lors de la décennie précédente.

1. L'évolution des productions

Dans l'ensemble du Niger et plus particulièrement dans la région de Maradi, la production d'arachides fit un bond spectaculaire au cours des années 1960-1970 (cf. graphe II) pour trois raisons essentielles :

(1) Cf. Y. PEHAUT. L'arachide au Niger. op. cité.

- La pluviométrie (sauf en 1968) fut d'une façon générale favorable aux activités agricoles et en particulier à la culture de l'arachide jusqu'en 1971 où les précipitations commencèrent à baisser pour atteindre un minimum, encore jamais enregistré, en 1972 où il ne tomba que 287 millimètres (1).

- En second lieu, le poids accru de la pression fiscale, même après l'indépendance, obligea la communauté rurale à accroître les superficies cultivées en arachide pour pouvoir s'acquitter d'un impôt sans cesse plus lourd. La stagnation et même la diminution du prix de l'arachide payé aux producteurs au cours de la période étudiée amplifia ce mouvement : les paysans étaient donc toujours contraints de produire davantage.

TABLEAU VI

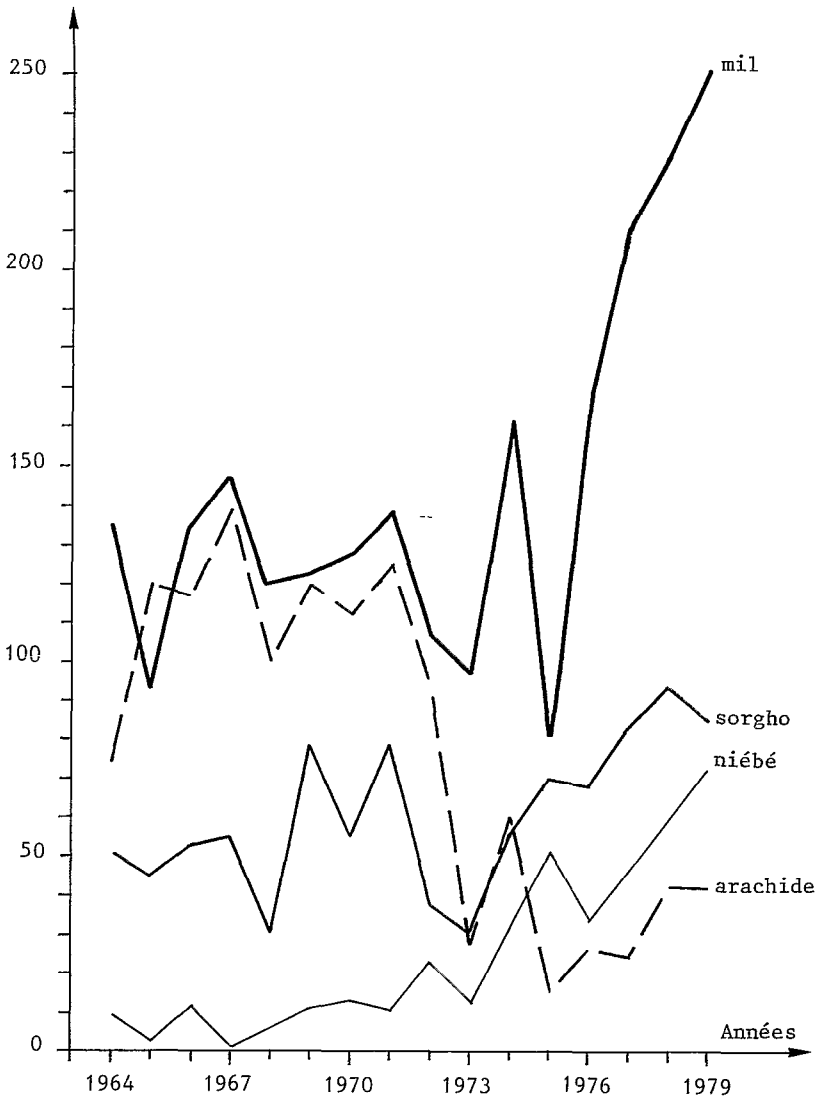
EVOLUTION DU PRIX DE L' ARACHIDE DECORTIQUEE (U.N.C.C.)

Années	Prix du kg	Années	Prix du kg
1949-50	16,5 Frs	1970-71	21,0 Frs
1950-51	14,5 Frs	1971-72	23,0 Frs
1955-56	22,0 Frs	1972-73	28,0 Frs
1956-57	21,0 Frs	1974-75	45,0 Frs
1960-61	24,0 Frs	1975-76	55,0 Frs
1964-65	21,0 Frs	1977-78	69 puis 78 Frs
1966-67	20,0 Frs	1981-82	85,0 Frs
1968-69	18,0 Frs	1982-83	100,0 Frs
		1983-84	100,0 Frs

- Enfin ces progrès de production peuvent s'expliquer, dans une faible mesure, par les actions de vulgarisation : des semences sélectionnées, mises au point à la station expérimentale de Tarna, avaient été diffusées et donnaient des résultats supérieurs à ceux des semences locales. Ainsi, la culture arachidière ne se concentra plus seulement dans les zones méridionales du département qui sont les plus arrosées et les plus fertiles mais s'étendit aussi dans les zones septen-

(1) Les précipitations annuelles moyennes pour la période 1946-1965 se situèrent autour de 650 mm à Maradi. cf. J. KOEHLIN, Rapport d'étude sur le milieu naturel et les systèmes de production. Université de Bordeaux II. Octobre 1980.

Productions en milliers de tonnes



Graphe II : PRODUCTIONS DES PRINCIPALES CULTURES (1964-1979)

(Graphe tiré de : E. GREGOIRE et Cl. RAYNAUT, Présentation générale du département de Maradi)

trionales grâce à la mise au point de variétés à cycle court. Un effort de diffusion d'engrais et de matériel de culture attelée avait été également effectué mais demeurait très modeste.

Ces divers facteurs contribuèrent à la poussée de la culture arachidière qui passa de 71.000 tonnes (en 1964) à 136.000 tonnes (1967) pour le département de Maradi. Ces progrès, conjugués à la mise en place de nouveaux circuits de commercialisation, posèrent un certain nombre de problèmes.

2. Les problèmes de commercialisation

L'essor de la commercialisation du Niger-Centre (cercles de Madaoua, Maradi et Tessaoua), fût spectaculaire : de 1962-63 à 1967-68, elle passa de 30.631,54 tonnes à 86.561,345 tonnes.

Aussi, afin de faciliter la collecte des graines, de nouveaux points de traite furent ouverts : lors de la campagne 1960-61, il y en avait un total de dix pour le département de Maradi, en 1968-69 on en comptait vingt-six dont seize étaient attribués exclusivement aux organismes publics, parapublics et coopératifs, les autres étant réservés aux organismes-stockeurs privés.

Ces différents points de traite affirmaient tous un grand dynamisme, en particulier le marché de Maradi.

TABLEAU VII
EVOLUTION DES TONNAGES D'ARACHIDE
COMMERCIALISES A MARADI

Années	Tonnages	Années	Tonnages
1962-63	5.409 T	1969-70	4.015 T
1963-64	5.181 T	1970-71	3.661 T
1964-65	5.336 T	1971-72	3.420 T
1965-66	6.257 T	1972-73	3.026 T
1966-67	8.332 T	1973-74	4.823 T
1967-68	9.438 T	1974-75	796 T
1968-69	4.012 T	1975-76	17 T

Source : Rapport d'activités Sonara.

Les réformes de structure entreprises depuis 1962 posèrent des problèmes d'organisation aussi bien à la Sonara pour les opérations en "aval" qu'à l'U.N.C.C. pour les opérations en "amont".

Au niveau de la Sonara, le principal problème concerna l'accélération des opérations d'achat au cours des premières semaines de traite. Jusqu'en 1960, les firmes commerciales majoraient, en cours de campagne, les prix payés aux producteurs (garantis de toute manière depuis 1954) afin de réaliser les tonnages qui leur étaient nécessaires pour honorer les contrats passés avec les acheteurs européens. A partir de 1962, les organismes-stockeurs n'achetèrent sur les marchés que dans la limite des quotas qui leur avaient été fixés par la Sonara et n'eurent guère plus la possibilité de traiter des tonnages supplémentaires. Aussi les paysans ne comptant plus sur une hausse éventuelle des prix livraient l'intégralité de leur récolte dès l'ouverture de la traite, le besoin d'argent étant toujours impérieux. Ces apports massifs d'arachides en début de campagne posèrent à la Sonara des problèmes financiers (il fallait mettre à la disposition des acheteurs des sommes considérables), de sacherie (la pénurie de sacs entravait les opérations de stockage) et de transport vers les centres de décortilage et d'exportation.

Au niveau de l'U.N.C.C., de nombreuses difficultés de gestion apparurent, notamment en 1967-68, en raison de la baisse du prix de l'arachide : la marge versée par la Sonara reculait alors que les coûts officiels de commercialisation par tonne décortiquée ne variaient pas.

Enfin, les multiples abus qui caractérisaient la traite avant 1962, resurgirent : les pertes et les détournements étaient considérables et l'U.N.C.C. comme les maisons de commerce autrefois, avait à traiter avec des intermédiaires peu scrupuleux et parfois incompetents. Elle espérait alors, grâce à la mise en place de marchés autogérés, un assainissement des circuits de commercialisation et un abaissement des coûts.

Outre ces différents problèmes, la commercialisation fut marquée à partir de 1962 par une modification de la part des agents participant à la collecte.

3. Les agents de commercialisation

Lors de la création de la Sonara, le gouvernement nigérien avait incité les anciens exportateurs et traitants à participer au capital de la société pour devenir organisme-stockeur. Il avait également manifesté le désir que des nationaux soient retenus comme actionnaires et puissent jouer ainsi un rôle au sein de la société. Aussi, quelques commerçants nigériens, autrefois simples acheteurs, et les maisons de commerce européennes se retrouvèrent sur un même niveau et devinrent des organismes-stockeurs (ils étaient environ une vingtaine en 1964 dans la région de Maradi).

Le capital initial de la Sonara, fixé à 120 millions de francs CFA était réparti équitablement entre le secteur public et le secteur privé (organismes-stockeurs). La part de ces derniers était fixée en fonction des tonnages qu'ils avaient réalisés au cours des campagnes précédentes à l'exportation ou en tant que traitant. Aussi, on peut estimer que, d'une façon générale, les deux-tiers des actions (soit 40 millions de francs CFA) ont été achetés par les anciens exportateurs ou traitants européens et libano-syriens. Les Africains apportaient quant à eux le reliquat, soit environ 20 millions de francs CFA. La plupart d'entre eux ne possédaient pas cette somme et obtinrent un crédit de la Banque de Développement de la République du Niger. Ainsi, Alhaji Ousmane dont la biographie a été présentée plus haut, eût un prêt de cette banque pour fournir les deux ou trois millions de francs CFA qui représentaient sa part au capital de la Sonara.

Les organismes-stockeurs étaient donc choisis en fonction de leur activité antérieure. Tous les Africains qui étaient auparavant traitants auprès des firmes européennes et qui avaient une certaine envergure commerciale, furent retenus dans la mesure où ils étaient intéressés (ils l'étaient presque tous). Le gouvernement nigérien entendait en effet encourager la constitution d'une classe commerçante locale et était favorable à la présence du plus grand nombre possible d'Africains dès lors qu'ils avaient une certaine crédibilité économique et une bonne réputation quant à leur sérieux. Aussi, il semble que des critères d'ordre politique dans le choix des organismes-stockeurs n'aient pas joué à cette époque-là, d'ailleurs l'indépendance du pays était récente et le pouvoir politique se mettait progressivement en place.

Les organismes-stockeurs participaient à la collecte des arachides sur un certain nombre de marchés qui leur étaient attribués avant l'ouverture de la traite. La réglementation imposait un regroupement de leurs achats sur quelques marchés et modifia la part de ces différents agents dans la commercialisation. L'évolution se traduisit par un recul marqué des firmes européennes.

TABLEAU VIII
PART DES DIFFERENTS AGENTS DANS
LA COMMERCIALISATION DES ARACHIDES

	Campagne 1962-63	Campagne 1967-68
Firmes européennes	41,64 %	26,05 %
Commerçants libano-syriens ou africains	50,47 %	50,95 %
Organismes publics et coopératifs	7,82 %	23,00 %
TOTAL	100,00 %	100,00 %

Source : Y. PEHAUT, L'arachide au Niger op. cité.

On constate que la part des commerçants libano-syriens et africains stagna au cours de cette période (en fait, les tonnages qu'ils commercialisèrent avaient pratiquement doublé en raison des très fortes augmentations de production). Le recul des firmes européennes se fit au profit des organismes publics (Copro-Niger) ou coopératifs (U.N.C.C.) qui opéraient sur des marchés "réservés". En 1967-68, l'U.N.C.C. intervenait sur trente et un marchés du Niger alors que les autres organismes-stockeurs n'opéraient plus chacun que sur deux ou trois marchés.

Cette poussée des organismes publics ou coopératifs (1) se poursuit après 1968 et fut encouragée par le décret n° 68/143 MAECI du 29 Octobre 1968 dont l'article 4 stipulait : "l'intervention des organismes-stockeurs dans les opérations d'achat des arachides aux producteurs doit être progressivement relayée par celle des organismes à caractère public, parapublic et coopératif en application du programme de développement de la coopération agricole définie par le gouvernement".

L'objectif poursuivi par les autorités était de diminuer le contingent global de commercialisation attribué aux organismes-stockeurs et en particulier aux étrangers; l'article 21 du précédent décret précisait en effet : "Dans le cas de transfert au secteur public, parapublic ou coopératif de points d'achat antérieurement attribués à des organismes-stockeurs, la réduction du potentiel d'achat résultante exprimée en pourcentage sur la base du dernier programme annuel, sera imputée sur le quota en millième de chaque organisme-stockeur non nigérien. Les millièmes ainsi dégagés seront redistribués aux organismes-stockeurs nigériens au prorata des quotas qui leur avaient été alloués au titre de la dernière campagne".

Dans la pratique, cet article gêna davantage les grandes firmes commerciales que les petits organismes-stockeurs européens auxquels elles sous-traitaient souvent une partie de leur quota moyennant une commission. L'U.N.C.C. avait également recours à cette pratique qui profitait à quelques Européens ou Libano-Syriens. Ceux-ci faisaient aussi de la sous-traitance pour des organismes-stockeurs africains : les Alhazai avaient parfois des problèmes de trésorerie et ne parvenaient pas à avancer suffisamment de fonds pour atteindre les quotas que la Sonara leur avait fixés. Aussi de peur d'être pénalisés la campagne suivante, ils faisaient appel à d'autres organismes-stockeurs pour les suppléer.

Ce décret du 29 Octobre 1968 gêna tout d'abord l'activité des organismes-stockeurs étrangers puis dans un second temps, sans doute à partir du début des années soixante-dix, celle des Africains de plus en plus concurrencés par l'U.N.C.C. Ainsi, l'un d'entre eux reconnaît avoir abandonné le commerce des arachides "à cause de l'U.N.C.C. qui les achetait sur presque tous les marchés de brousse et qui encourageait les paysans à lui vendre leurs récoltes puis à cause de la sécheresse". Il y a donc eu à un moment donné un développement du secteur public aux dépens du commerce privé africain.

Cet intense mouvement de commercialisation eut un impact réel sur Maradi.

III. L'EMERGENCE D'UNE VILLE

Au cours des années soixante, Maradi connut une période de prospérité relative et un développement important qui se traduisit dans les textes par une modification de son statut : créée en 1955, la commune mixte de Maradi devint, lors de la réforme administrative du 17 Juillet 1964, une commune urbaine puis, en 1970, elle reçut le titre de "ville" et fut assimilée à un arrondissement.

(1) Le parti P.P.N./R.D.A. alors au pouvoir était implanté jusque dans les villages les plus reculés de la brousse. Il intervenait de multiples manières dans la vie locale et entendait notamment favoriser l'action des organismes publics.

La croissance démographique qu'elle a enregistrée au cours de cette période, illustre de manière significative cette évolution : le taux d'accroissement annuel qui était de 4,25% entre 1950 et 1959, s'éleva à 7,85% entre 1959 et 1970; quant à sa population, elle fit plus que doubler et passa de 12.500 habitants (1959) à 28.000 habitants environ en 1970.

Maradi était avec Tessaoua le principal point de traite du département. Comme le montre le tableau VII, les tonnages commercialisés augmentèrent et amenèrent la création de nombreux emplois (manutentionnaires sur le marché et pour le chargement des camions). Parallèlement, cette commercialisation eut un "effet d'entraînement" sur l'ensemble de l'économie urbaine notamment la mise en place d'industries.

1. L'huilerie de la Siconiger

Dès avant le début de la seconde guerre mondiale, de nombreuses études et essais de consommation de véhicules avaient été entrepris pour la fabrication de carburant à partir de graines ou de fruits oléagineux. Des industriels étaient parvenus à mettre au point des moteurs fonctionnant aux huiles végétales.

Ce sont ces préoccupations qui expliquèrent la création d'une petite huilerie à Maradi (1942) par la Société Algérienne des Pétroles Mory (SAPM) qui effectuait le transport des marchandises et combustibles à travers le Sahara et d'une façon plus générale l'Afrique occidentale.

A ses débuts, la production de l'usine était très modeste (cinq fûts par jour pendant les mois de traite puis arrêt jusqu'à la traite suivante) et avait un usage industriel (elle ne fabriquait pas d'huile de bouche). Elle était destinée pour une part aux besoins de la Société Mory et de la Société Africaine des Transports avec laquelle elle était associée et pour une autre part vendue à l'armée française basée à Zinder.

La SAPM devint par la suite la Société Africaine des Huiles (S.A.H.) puis la Siconiger en 1954 : il était difficile à cette époque où la production arachidière se développait de manière considérable, de ne pas augmenter la capacité de l'usine; la Société Mory, plus intéressée par le transport, décida de vendre l'huilerie à un groupe industriel du Nord de la France spécialisé dans les produits oléagineux. De nombreux investissements ont alors été réalisés et la Siconiger a monté son propre réseau d'acheteurs d'arachides et s'approvisionna directement sur les marchés, sans passer par les maisons de commerce. La production de l'huilerie, orientée uniquement sur l'huile de bouche était destinée en presque totalité à l'exportation vers la métropole.

La Siconiger avait en 1967-68 une capacité de trituration d'environ 25.000 tonnes. La production d'huile, suivant la même tendance que la production d'arachides, augmenta et passa de 900 tonnes en 1956-1957 à 7 309 tonnes en 1966-67 puis à 13.000 tonnes lors de la campagne 1971-72.

Etant donné la progression de son activité, l'huilerie avait besoin d'un personnel nombreux (notamment des manutentionnaires). En 1967-68, elle employait une centaine d'ouvriers permanents et en période de traite, elle embauchait en plus environ deux cent cinquante personnes ce qui conférait à l'usine une grande animation.

Les bons résultats obtenus par la Siconiger poussèrent ses dirigeants à augmenter sa capacité de trituration à 45.000 tonnes et à moderniser ses équipe-

ments (1974). La sécheresse et la baisse de la production arachidière qui la suivit, interdirent d'utiliser pleinement cette nouvelle capacité de production.

2. L'usine d'égrenage de coton

Le coton est la seconde culture industrielle du Niger et sa production sur une vaste échelle n'a réellement commencé qu'après 1956 (elle ne répondait alors qu'aux besoins de l'artisanat local) lorsque la Compagnie Française du Développement des Textiles a été chargée de la développer.

Le coton nécessite des conditions climatiques favorables (au moins une pluviométrie annuelle de 500 mm) et un terroir adapté (sols argileux des vallées). Aussi, a-t-elle été presque entièrement concentrée dans le département de Tahoua (vallée de l'Ader Doutchi Maggia) et un peu dans celui de Maradi (vallée du Goulbin Maradi). De ce fait, la C.F.D.T., société d'économie mixte à participation majoritaire de l'Etat français, a implanté une usine d'égrenage à Maradi (1956) dont la production, essentiellement destinée à l'exportation, a dans un premier temps rapidement augmenté puis atteint des niveaux satisfaisants au cours des années soixante. Les achats de coton auprès des producteurs se faisaient par l'intermédiaire de l'U.N.C.C. et du Projet de Développement Rural de Maradi à partir de 1977, l'activité plus intense nécessita de porter sa capacité de production à un niveau supérieur. L'usine de la C.F.D.T., tout comme l'huilerie, mais dans des proportions beaucoup moins importantes, fut génératrice d'emplois. La sécheresse perturba aussi les progrès de cette industrie.

3. La construction

L'industrie du bâtiment et des travaux publics connût un regain d'activité et de nombreuses installations furent réalisées aussi bien par des particuliers que par les collectivités locales.

Le tableau IX, établi à partir des statistiques du Service des Contributions Diverses, montre que le montant des impositions perçues sur le foncier bâti (1) fut multiplié par trois entre 1960 et 1970. Au cours de cette période, des locaux à usage commercial (entrepôts, boutiques) destinés aussi bien au commerce de l'arachide qu'à celui des produits manufacturés (développement du commerce en gros, en 1969, avec la Copro-Niger) furent édifiés. De même, dans la partie du quartier Maradoua située derrière l'église, les premières villas d'habitation en dur ont été construites pour être ensuite louées à des fonctionnaires ou à des Européens (1969).

Au niveau de la ville, ce fut surtout à partir de 1968 avec l'arrivée d'un nouveau Maire, très entreprenant, que plusieurs travaux d'aménagement ont été réalisés : construction de routes bitumées et de pistes pour faciliter la circulation, extension du réseau d'eau et mise en place de bornes-fontaines dans les nouveaux quartiers, électrification de la place du Chef, de la gare routière et de

(1) La base d'imposition du foncier bâti est la valeur locative (montant annuel du loyer) qu'en tire ou pourrait en tirer le propriétaire. Un abattement pour entretien est effectué (40% pour les maisons, 50% pour les installations industrielles et commerciales). Le taux d'imposition sur la valeur nette obtenue est de 20%.

quelques grands axes, construction de caniveaux pour faciliter notamment l'écoulement des eaux d'hivernage, remplacement des hangars en paille du grand marché et du petit marché par des hangars modernes en ciment.

Ces diverses réalisations contribuèrent à relancer l'activité de la ville et à la moderniser.

TABLEAU IX
EVOLUTION DES PATENTES ET DU FONCIER BATI

Années	Montant des patentes	Montant du foncier bâti	Années	Montant des patentes	Montant du foncier bâti
1959	8.564.418	1.208.684	1971	18.124.674	8.323.517
1960	15.050.369	2.132.720	1972	17.884.595	8.732.067
1961	13.095.538	2.252.160	1973	20.059.574	9.384.500
1962	10.679.504	2.336.720	1974	21.307.668	11.360.090
1963	12.180.858	2.334.650	1975	35.289.120	14.492.654
1964	9.655.843	2.805.130	1976	35.185.726	9.643.450
1965	10.503.913	4.495.674	1977	30.804.240	10.776.809
1966	11.524.146	5.487.715	1978	29.249.905	15.510.068
1967	10.788.826	5.594.368	1979	30.515.656	13.818.508
1968	17.431.450	5.482.690	1980	37.217.863	18.363.118
1969	13.931.875	5.995.550	1981	39.591.743	18.681.418
1970	14.458.152	6.733.050	1982	44.739.492	20.576.250
			1983	74.216.617	40.451.463

Source : Service des Contributions Diverses de Maradi.

4. Le développement de l'activité économique urbaine

L'évolution du montant des patentes (1) telle qu'elle ressort du tableau IX, ne reflète qu'imparfaitement l'essor de l'activité économique générale : le montant total des impositions perçues est en effet passé de 15 millions de francs CFA (1960) à seulement 18 millions en 1971. Un examen détaillé de ces chiffres permet d'expliquer cette évolution.

Le Service des Contributions Diverses, créé en Mars 1959, commença cette année-là le recensement des activités économiques et ne parvint à l'achever qu'en 1960, année de base pour notre étude.

En 1962, la forte baisse des patentes s'explique par la réorganisation de la traite arachidière consécutive à la création de la Sonara : les traitants et acheteurs d'arachide ne figurent plus dans les patentes et acquittent désormais des taxes payées sur les marchés où ils effectuent les transactions.

-
- (1) Tout individu qui exerce au Niger un commerce, une industrie, une profession non compris dans une liste d'exemption limitative, est assujéti à la contribution des patentes.

En 1964, le recul de la perception a des origines administratives et non économiques : à la suite de la mutation de l'Inspecteur, le Service resta quelque temps sans titulaire et le dernier rôle des patentes ne pût être établi!

En 1968, on enregistre, au contraire, une très forte augmentation consécutive sans doute au début de la guerre du Biafra : de nombreux Nigériens et Nigérians ont transféré leurs capitaux dans la région où ils ont été investis, notamment dans les activités commerciales afin de ravitailler le Nord du Nigéria en un certain nombre de produits qui ne parvenaient plus à Kano du fait de la guerre.

En 1969, des réajustements et des diminutions d'impositions ont été opérés à la suite de la première réunion de la Commission des Contributions Diverses, présidée par le Maire et à laquelle participaient les principaux Alhazai. Ceux-ci se plaignirent de leur montant élevé et obtinrent des réajustements.

Enfin, en 1971, de nombreuses licences d'exportation furent accordées et expliquent la hausse du montant total des patentes : la guerre du Biafra venait de se terminer et le Nigéria désirait importer de grosses quantités de viande et de haricots.

Ces chiffres, pris sur une longue période 1960-1971, ne reflètent donc que de manière partielle la réalité et les transformations économiques qu'a connues la ville, néanmoins il est indéniable que les activités urbaines (artisanat, petite industrie de transformation, micro commerce, services etc ...) se sont multipliées et profitèrent des retombées de la traite arachidière qui entraîna une circulation accrue de monnaie et éleva sans doute le pouvoir d'achat de nombreux citadins.

Cette évolution est par exemple très nette dans le domaine des transports de marchandises : en 1962, les statistiques du Service des Contributions Diverses recensèrent une trentaine de transporteurs dont le siège social était à Maradi, leur nombre passa à cinquante quatre en 1966 puis à quatre-vingt en 1972. La plupart d'entre eux étaient alors Nigériens et avaient progressivement remplacé les transporteurs européens. L'exemple d'un des grands transporteurs de Maradi semble à cet égard représentatif d'un mode d'accumulation suivi par quelques Alhazai.

Alhaji Boubakar (1) était autrefois "apprenti-cale" (2) pour un transporteur européen. Il le suivait dans tous ses déplacements et s'initia progressivement à la mécanique et à la conduite des camions. Une fois qu'Alhaji fut titulaire de son permis de conduire, l'Européen lui confia un de ses camions et Alhaji Boubakar fut chauffeur pendant plusieurs années.

Ayant un peu économisé, il racheta à crédit un des camions de cet Européen et se mit à son propre compte. Il obtenait des petits contrats dans la région notamment pour le transport des arachides. Un de ses premiers contrats consista

(1) Ce négociant exerçant toujours une activité, son identité a été aussi modifiée.

(2) L'"apprenti-cale" est un jeune qui accompagne son patron dans tous ses voyages et qui a pour tâche de poser des cales sous les roues du camion pour l'immobiliser et d'assurer sa surveillance en l'absence du patron.

à évacuer en brousse les coques d'arachides de l'usine de décorticage de Tchadaoua. Petit à petit, il remboursa son emprunt et acquit un second camion avec lequel il participa à l'opération "Hirondelle" puis il travailla avec l'O.C.D.N.

L'intense commercialisation des arachides au cours des années soixante lui fut bénéfique. En 1971, il possédait cinq ou peut-être six camions et racheta à un Libanais un parc de camions, un fonds de commerce et obtint un important contrat de transport avec l'huilerie Siconiger. Comme il n'avait pas les fonds nécessaires, les responsables de l'huilerie l'aiderent à obtenir un prêt bancaire. Son affaire prit, dès lors, une autre dimension et se développa considérablement.

La sécheresse, la construction des cités minières de l'Aïr, l'essor du transit furent autant de bonnes opérations pour Alhaji Boubakar qui multiplia son parc de véhicules. Actuellement, il possède des semi-remorques pour le transport des marchandises, des camions citernes, des engins spéciaux qu'il loue à des entreprises de travaux publics (il a eu d'importants contrats de fourniture de goudron pour une firme européenne).

Alhaji Boubakar a peu diversifié son activité : outre le transport, il a investi dans l'immobilier et possède plusieurs villas. Il a également étendu progressivement son implantation commerciale à Niamey et au Nigéria (Kano) et a des correspondants à Parakou, Lagos et Apapa (1).

CONCLUSION

La politique mise en oeuvre par les nouveaux dirigeants du Niger avait pour objectif de libérer la paysannerie des contraintes de l'économie de traite et de la mobiliser pour qu'elle prenne, elle-même, en main son développement. La réorganisation des circuits commerciaux qui battait en brèche l'hégémonie des maisons de commerce, symbole de la colonisation, a été faite dans ce souci de même que la mise en place d'un mouvement coopératif et d'animation rurale. Ces actions ont certainement eu un impact psychologique tant à l'intérieur du Niger qu'à l'extérieur. En outre, elles permirent le transfert de la maîtrise de l'économie locale des anciens agents installés par les colonisateurs à l'Etat et quelques nationaux.

Dans un premier temps, le gouvernement nigérien s'appuya sur la classe commerçante existante qui était susceptible de remplacer les firmes européennes et les autres traitants. Dans cette optique, les quelques Alhazai qui avaient été agréés par la Sonara pour être organisme-stockeur, ont eu des facilités financières pour prendre part à son capital. Leur activité prospéra entre 1962 et 1968 et fut alors de plus en plus gênée par la concurrence de l'U.N.C.C., étroitement liée à l'administration et dont le rôle devenait très important.

On peut se demander, au regard de cette évolution, si la classe politique et bureaucratique qui s'était progressivement mise en place après l'indépendance, n'est pas entrée en concurrence avec la classe marchande. Ces deux groupes

(1) Son activité est à présent équitablement répartie entre le Niger et le Nigéria.

avaient tout d'abord pris le relais de l'appareil administratif et économique colonial; par la suite, leurs intérêts pouvaient diverger et le contrôle des ressources produites dans le secteur arachidier devenait un enjeu, le nouvel Etat cherchant à s'assurer la mainmise sur l'économie par l'intermédiaire des organismes qu'il avait créés. Aussi, il semble que les Alhazai aient peu profité de la nouvelle organisation de la traite car ils ont été très rapidement évincés des marchés par l'U.N.C.C. Ils auraient alors gagné davantage d'argent avec l'ancien système de collecte des arachides.

Leur activité va se trouver perturbée par la sécheresse dont les prémises s'étaient déjà fait sentir en 1968 et 1971. Celle-ci va profondément modifier les données de l'agriculture dans la région de Maradi et d'une façon générale au Sahel.



QUATRIÈME PARTIE
LA MÉTROPOLE RÉGIONALE

LES EFFETS DE LA SÉCHERESSE SUR LE COMMERCE DES PRODUITS AGRICOLLES ET PASTORAUX

La sécheresse est une menace permanente dans cette région où les famines portent des noms propres et servent de jalons à l'histoire. Le désastre du début des années soixante-dix n'était donc pas imprévisible et s'inscrivait, au contraire, dans la tendance générale du climat local caractérisé par des successions d'années favorables ou défavorables aux activités agricoles et pastorales.

Cette récente période de sécheresse s'explique par des perturbations du régime des pluies aussi bien en quantité d'eau reçue que sur sa distribution dans le temps et l'espace. Elle a été également l'aboutissement d'un certain nombre de déséquilibres qui se sont accumulés pendant la période coloniale et même après l'indépendance.

Elle a entraîné des modifications profondes dans la production et la commercialisation des denrées agricoles. Le fait marquant est le net recul de la culture arachidière (1), délaissée par la communauté rurale soucieuse de donner la priorité à son alimentation, au profit des cultures vivrières. Celles-ci ont été de plus encouragées par le développement d'un important commerce de céréales dirigé vers les villes de plus en plus peuplées et dont il faut assurer l'approvisionnement en vivres.

La sécheresse a également eu des conséquences dans le domaine de l'élevage : les pasteurs figurent parmi les principales victimes de ces années de disette et leur troupeau a été en grande partie décimé. Cette disparition a profité aux spéculateurs des villes, très liés au marché nigérian, qui réalisèrent des gains énormes sur l'exportation de la viande.

I. LE DECLIN DE LA CULTURE ARACHIDIÈRE

Le développement de la culture arachidière à des fins commerciales a donc été très intense au cours des années soixante. La sécheresse entraîna une

(1) Le Niger perdait son principal produit d'exportation, la production uranifère ne faisant que prendre son essor.

chute brutale des niveaux de production qui se répercuta inévitablement sur la commercialisation et posa de nouveaux problèmes à la Sonara et aux organismes-stockeurs.

1. L'effondrement de la production arachidière

Au cours de la période 1971-75, les précipitations enregistrées à Maradi et d'une façon plus générale au Niger furent très inférieures à la moyenne. Aussi, les productions vivrières furent-elles nettement insuffisantes pour couvrir les besoins de la population et la production arachidière s'effondra : de 136.000 tonnes en 1967, elle descendit à 15.000 tonnes en 1975 puis remonta à 38.000 tonnes en 1980 (graphe II). Les explications de ce repli de l'arachide sont multiples (1) :

- Tout d'abord, les années de disette poussèrent les agriculteurs à donner la priorité aux cultures vivrières afin d'assurer l'alimentation de leur famille. Ce souci se traduisit par un recul de l'arachide dont l'extension s'était faite au détriment du mil et avait rendu ainsi la communauté rurale particulièrement vulnérable aux aléas climatiques.

- La pression fiscale qui avait été le moteur de l'implantation puis de l'essor de la culture de l'arachide diminua et fut presque totalement supprimée en 1977, le gouvernement nigérien ayant décidé de l'abolition de l'impôt sur le bétail et du minimum fiscal individuel. Cette mesure soulagea la communauté paysanne pour qui l'impôt était une très lourde charge (seule une faible taxe d'arrondissement est à présent perçue) et allégea la demande en monnaie des chefs de famille. En ce sens, elle contribua aussi au déclin de l'arachide.

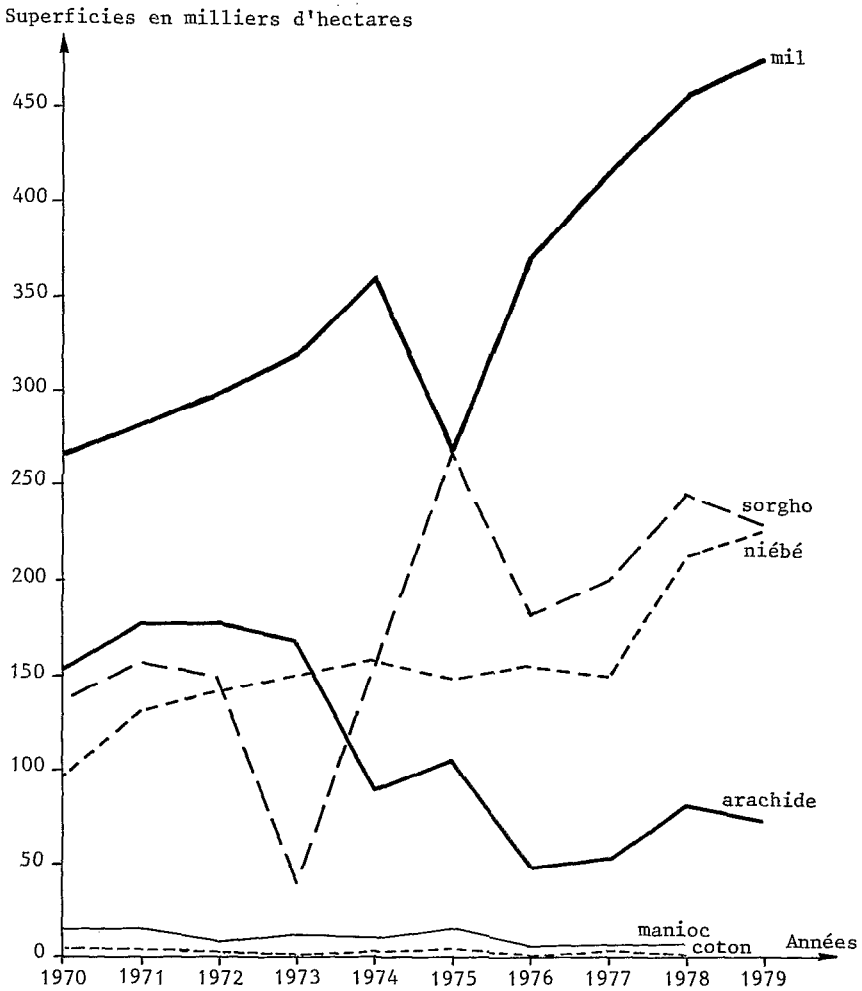
- Depuis la sécheresse, les cultures vivrières font désormais l'objet d'une intense commercialisation et tendent à devenir - du moins partiellement - des cultures de rente, rôle dévolu autrefois à l'arachide. Ce commerce des vivres encourage la remontée des céréales et est amplifié par la nécessité d'approvisionner les centres urbains.

- La diffusion d'une nouvelle variété de haricot niébé, résistante à la sécheresse et à cycle court, s'est faite aussi aux dépens de l'arachide (graphe III). Les agriculteurs ont en effet consacré des superficies de plus en plus étendues à cette légumineuse, source de revenus non-négligeables et encouragée par un commerce intense avec le Nigéria où les prix sont très attractifs.

Enfin la difficulté d'approvisionnement en semences de bonne qualité ainsi que les attaques parasitaires qui se sont produites ces dernières années, expliquent également la lenteur de la reprise de la production.

Conjugués, ces divers éléments ont donc conduit au déclin de la culture arachidière. Il faut toutefois noter que les entretiens avec les agriculteurs ne semblent pas indiquer de leur part un rejet véritable de cette culture dont les prix sont très intéressants (100 francs CFA le kg d'arachide décortiquée pour la campagne 1982-83) et ont presque quintuplé depuis 1971 (21 francs CFA) alors qu'ils avaient longtemps stagné auparavant. Néanmoins il est peu probable et aussi peu souhaitable que la production et la commercialisation retrouvent les

(1) E. GREGOIRE, "Un système de production agro-pastoral en crise : le terroir de Gourjae" in Enjeux fonciers en Afrique noire, éditions Karthala. 1982.



GRAPHE III : EVOLUTION DE SUPERFICIES CULTIVEES POUR
LES PRINCIPALES CULTURES (1970-1979)

(Graphe tiré de : E. GREGOIRE et Cl. RAYNAUT, Présentation générale
du département de Maradi).

niveaux qu'elles ont connus au cours des années soixante car la situation du marché mondial des oléagineux n'est pas actuellement favorable à l'arachide, fortement concurrencée par le tournesol et le soja.

2. Les problèmes de commercialisation

Ce déclin de la production arachidière s'est bien évidemment répercuté sur les niveaux de commercialisation et a perturbé l'activité de la Sonara et des organismes-stockeurs.

a. La Sonara

Celle-ci qui avait commercialisé 70.725 tonnes lors de la campagne 1967-68, ne commercialisa que 780 tonnes en 1975-76 et 24.000 tonnes en 1980-81. En dépit de ces faibles tonnages, l'organisation de la société telle qu'elle a été précédemment décrite, ne fut pas modifiée.

Pour maintenir son activité, le gouvernement nigérien lui confia, en 1975, le monopole de la commercialisation et de l'exportation du haricot-niébé (wake) dont la production effectua ces dernières années une poussée spectaculaire (1) surtout dans le Nord et l'Est du département où elle se substitua à l'arachide (graphe III). Ce succès est dû à la diffusion d'une variété nouvelle (TN 8863 appelée Dan Cana) mise au point en station et au développement des exportations vers le Nigéria. Sa collecte fut organisée de manière identique à celle de l'arachide (mêmes organismes-stockeurs) et toute transaction fut interdite en dehors des marchés officiels. La commercialisation ainsi effectuée ne représente cependant qu'un faible pourcentage de la production (2) :

TABLEAU X
COMMERCIALISATION DU NIEBE PAR LA SONARA

Campagnes	Tonnages commercialisés	% de la production
1978-1979	11.252,3 T	19,5 %
1979-1980	28.765,0 T	47,6 %
1980-1981	2.588,4 T	3,7 %

Source : Service Départemental du Plan. Maradi.

-
- (1) Dans le cadre d'une récente libéralisation de l'économie nigérienne, la Sonara n'a plus, depuis le début de l'année 83, de monopole en ce domaine.
 - (2) Elle est passée de 10.000 tonnes en 1964 à 70.000 tonnes en 1979 pour le seul département de Maradi.

Les très faibles quantités commercialisées au cours de la campagne 1980-81 s'expliquent par des différences de prix : le prix du marché officiel est de 45 francs CFA le kg, celui du marché parallèle est de 75 francs CFA le kg et celui du marché de Sabon Birni, situé au Nigéria et proche de la frontière, est de 120 à 130 francs CFA le kilogramme.

Ces écarts de prix expliquent que la très grande partie de la commercialisation s'effectue frauduleusement; les commerçants dont certains agissent pour le compte de très gros Alhazai de Maradi ou du Nigéria interviennent avant l'ouverture, parfois très tardive, des marchés officiels et sont soutenus par les agriculteurs qui tirent ainsi un meilleur parti de leur récolte (1).

Ces agissements remettent en cause l'activité de la Sonara qui devait être au contraire relancée grâce à son monopole d'exportation sur ce produit. Ils ne sont pas surprenants car les Alhazai demeurent très liés aux paysans et leurs proposent souvent des conditions plus avantageuses que celles offertes par les organismes étatiques.

Les monopoles dont ils bénéficient, sont, de plus, facilement contournés : le dynamisme des commerçants tranche nettement avec leur inertie administrative que ce soit dans la collecte de récoltes ou la diffusion de produits en brousse. Aussi, manquant de souplesse, ils vont à l'encontre des habitudes marchandes locales et leur efficacité demeure limitée.

b. Les organismes-stockeurs

Le manque d'arachides amena le retrait définitif des firmes commerciales qui fermèrent leurs points de traite pour se concentrer uniquement sur l'import-export et le commerce de gros. Elles furent suivies par des commerçants européens et libanais de telle sorte que la Sonara ne compte plus parmi ses organismes-stockeurs que des Africains.

Ces derniers, tout en restant officiellement actionnaires de la Société, ne participent souvent plus (ou peu) à la campagne car ils sont fortement concurrencés par l'U.N.C.C. (2) et plus récemment par le Projet de Développement Rural de Maradi qui assure la collecte de la très grande majorité des faibles tonnages disponibles. Certains, de plus, s'endettaient auprès de la Sonara et ne parvenaient pas à récupérer les avances faites aux paysans, ceux-ci ne fournissant pas les quantités promises.

Ainsi Alhaji Ousmane ne collecta en 1980-81 que vingt tonnes d'arachides alors qu'il en commercialisait autrefois environ deux à trois mille tonnes.

Les Alhazai, certes peu nombreux, qui avaient bâti leur fortune grâce à la traite arachidière et avaient atteint leur apogée au cours des années soixante,

-
- (1) Le faible niveau actuel de la commercialisation des arachides serait également dû pour une part à ces écarts de prix entre marchés officiels, marchés parallèles et le Nigéria. Il semble qu'une partie de la production échappe à la Sonara et revienne aux commerçants qui la revendent au secteur traditionnel où elle est transformée puis revendue par les femmes.
 - (2) Nous avons vu que le secteur public s'était développé aux dépens du commerce privé africain dès la fin des années soixante.

perdirent de leur influence économique et de leur prestige. Ils ne figurent plus actuellement parmi les plus puissants Alhazai de Maradi : leur capacité d'investissement était souvent trop limitée pour leur permettre de placer leurs capitaux dans d'autres activités et miser ainsi sur "plusieurs tableaux" (1). De ce fait, ils étaient très vulnérables et tributaires du commerce arachidier. Au lendemain de la sécheresse beaucoup d'entre eux se sont reconvertis dans la commercialisation et parfois même la production des denrées vivrières. D'autres ont abandonné le secteur agricole et exercent une activité fort différente. Ainsi, Alhaji Nabanguï, autrefois acheteur d'arachides pour la Compagnie du Niger Français puis organisme-stockeur à la Sonara, s'était "spécialisé" dans l'achat des marchandises saisies en douane qu'il revendait ensuite avec bénéfice.

II. LE DEVELOPPEMENT DES CULTURES VIVRIERES ET LEUR COMMERCIALISATION

La sécheresse a été incontestablement le "catalyseur" de cette évolution.

1. L'évolution des productions

Autrefois, dans le système agraire traditionnel, le mil constituait pour les agriculteurs une culture commerciale qu'ils échangeaient avec les Touareg contre le sel minéral apporté des oasis sahariennes de Bilma et Fachi et les cauris nécessaires au paiement du tribut annuel. La région alimentait donc une partie du Sahara en grains.

L'introduction puis l'extension de la culture arachidière s'est faite en partie aux dépens du mil et du sorgho et a fini par compromettre fortement, comme le redoutaient certains responsables, la marge de sécurité vivrière de la communauté rurale : dès lors, toute baisse de production pouvait se traduire par de graves problèmes de subsistance. C'est ce phénomène qui s'est produit au début des années soixante-dix.

Au cours des années soixante, les conditions climatiques furent d'une façon générale favorable à l'agriculture : ainsi, en 1964, la production totale rapportée à la population donnait 290 kg de céréales par personne et était excédentaire dans le département de Maradi (on estime généralement que 250 kg de céréales sont nécessaires à l'alimentation annuelle d'une personne). La tendance s'inversa par la suite et en 1973, il y eut au contraire un déficit important (150 kilogrammes par personne) entraînant une période de famine qui s'est prolongée jusqu'en 1975 (170 kilogrammes par personne).

Depuis 1973, les superficies cultivées en mil et en sorgho ont progressé (graphe III) et ont permis des gains de production (graphe II). La situation s'est donc améliorée et les statistiques du Ministère du Développement Rural font ressortir un excédent pour la période 1976-1979 (320 kg par personne pour cette année-là). Même si ces évaluations officielles sont sujettes à caution il semble que l'équilibre vivrier théorique doit être globalement atteint à présent si les

(1) Ils avaient un peu investi dans d'autres secteurs (construction, transport), de manière insuffisante, cependant, pour limiter les risques.

conditions climatiques sont favorables. Il n'en demeure pas moins que la situation vivrière réelle de la majorité de la population paysanne reste précaire : un épisode climatique défavorable affectant durablement cette région risque de déclencher à nouveau une grave disette (1).

Cette augmentation des productions n'a pas seulement été motivée par le souci de la paysannerie d'assurer la satisfaction de ses besoins vivriers et de reconstituer des stocks de vivres. La valeur marchande prise par le mil et le sorgho qui n'avaient pourtant pratiquement pas fluctué en vingt ans (2), explique aussi cette évolution : ces deux céréales font désormais l'objet d'un intense commerce (le plus souvent dirigé vers les villes) et permettent aux paysans de se procurer l'argent nécessaire à la satisfaction d'un certain nombre de besoins matériels et d'obligations sociales. En cela, elles se sont substituées dans une large mesure à l'arachide.

2. La commercialisation des céréales

Les deux principaux agents sont dans ce domaine l'Office des Produits Vivriers du Niger et les commerçants (3) qui ont perçu, surtout depuis la sécheresse, que cette activité permettait de fructueuses spéculations : elle est en effet devenue un enjeu important, source de profits élevés et entraîna, ces dernières années, des tensions entre l'Etat nigérien, soucieux d'enrayer les spéculations sur les denrées vivrières et les Alhazai dont certains ne se contentent plus d'être de simples intermédiaires entre les paysans et les citoyens mais sont également producteurs de mil.

a. L'approvisionnement de la ville en vivres

Dans une optique analogue à celle qui avait conduit à la mise en place de la Sonara et de la Copro-Niger au lendemain de l'indépendance, le gouvernement nigérien est également intervenu pour assainir les circuits de commercialisation des céréales et a créé à cet effet (1970) l'Office des Produits Vivriers du Niger (O.P.V.N.). Cet organisme doit selon les textes :

" - Organiser la commercialisation des produits vivriers et apporter son concours à l'amélioration de leur production.

- Etablir annuellement les prévisions concernant les ressources et les besoins nationaux en produits vivriers et proposer, en conséquence, un programme de stockage, d'importation et d'exportation pour chacun de ces produits et d'en suivre l'exécution.

- Constituer des stocks régulateurs en vue de stabiliser les prix à la production et à la consommation.

- Faire toute proposition utile en vue de l'organisation et du contrôle de la commercialisation et du marché des produits vivriers.

(1) L'hivernage 1984 qui a été marqué par un très fort déficit pluviométrique, est malheureusement une illustration frappante de cette situation. Le Niger va devoir faire appel à l'aide internationale pour pallier à l'insuffisance des récoltes et pour enrayer une nouvelle famine.

(2) Le prix du kg de mil payé aux producteurs était de 13 francs CFA en 1949 et 12,5 francs CFA en 1971.

(3) Ceux d'entre eux qui se livrent au commerce du mil, n'ont souvent pas d'autre activité.

- Assurer la préparation de l'exécution des programmes d'aide alimentaire établis, à partir, soit des moyens nationaux, soit du concours d'aides extérieures" (1).

On peut considérer que cet organisme étatique n'a joué jusqu'en 1981 qu'un rôle assez secondaire. Ce n'est qu'à partir de 1982 qu'il est parvenu à stabiliser les prix des denrées alimentaires comme le montre l'examen de ces dernières campagnes agricoles.

1. La campagne agricole 1980-1981

Cette année-là, le rôle de l'O.P.V.N. fut assez modeste puisqu'il n'a assuré qu'environ 15% de la commercialisation des céréales sur la ville de Maradi. La distribution a été faite en premier lieu auprès des fonctionnaires et des personnes travaillant dans des organismes parapublics (entreprises locales, banques etc...) grâce à un système de liste puis dans cinq centres répartis dans différents quartiers et approvisionnés selon les possibilités (en moyenne une tonne de céréales par quartier et par jour).

Cet office rencontrait de nombreuses difficultés dans la collecte des vivres bien qu'il bénéficie, en théorie depuis 1978, d'un monopole d'achat pendant toute la durée de la campagne officielle (Septembre à Mars). En pratique, les Alhazai ne tenaient pas compte de l'interdiction qui leur était faite d'intervenir sur les marchés pendant cette période. Aussi, ils achetaient du mil par l'intermédiaire de leurs réseaux commerciaux dont les ramifications se prolongent jusque dans les localités les plus reculées de la brousse et proposaient aux producteurs des prix supérieurs à ceux de l'O.P.V.N. (8 000 francs CFA le sac de 100 kg contre 5 000 francs CFA). Les céréales n'étaient alors sorties des villages qu'une fois la campagne officielle terminée pour éviter toute saisie. Ces achats se faisaient aussi au cours de la période de soudure par acquisition de récoltes sur pied (le paysan hypothéquant déjà une partie de sa future récolte) ou en fin de récolte en jouant sur les dates d'ouverture de la campagne officielle qui donne le monopole d'achat à l'O.P.V.N., les quantités de mil offertes sont alors importantes, les agriculteurs ayant besoin d'argent frais pour faire face à diverses dépenses (période des mariages et des fêtes religieuses). Aussi, les prix payés aux producteurs sont moins élevés que ceux appliqués plus tardivement dans la saison (2).

Le mil ainsi acheté était donc enlevé à partir du mois de Mars et vendu notamment sur les marchés des villes où les prix augmentent habituellement au fur et à mesure de l'avancement de la saison sèche. Ces spéculations furent très fructueuses en 1980-81 (tableau XII) et ont été favorisées par les mauvaises récoltes enregistrées dans les départements de Niamey et de Tahoua dont il fallait pourvoir à l'approvisionnement.

2. La campagne agricole 1981-1982

En Mai 1981, au plus fort de la spéculation, les autorités avaient essayé de sensibiliser les Alhazai au problème des prix et leur avait demandé d'enrayer

(1) Annuaire économique du Niger 1973-1974.

(2) Cette évolution des prix au cours de l'année est identique à celle décrite pour l'arachide pendant la traite coloniale : les paysans qui n'ont pas un besoin impérieux d'argent, tirent un meilleur profit de leur récolte en la vendant plus tardivement.

TABLEAU XI
EVOLUTION DES PRIX D'ACHAT ET DE VENTE DE L'O.P.V.N.
(sac de 100 kg de mil)

ANNEES	PRIX D'ACHAT AUX PRODUCTEURS	PRIX DE VENTE AUX CONSUMMATEURS
1974-75	2 500 F	3 150 F
1975-76	2 500 F	3 150 F
1976-77	2 500 F	3 150 F
1977-78	3 500 F	5 000 F
1978-79	3 500 F	5 000 F
1979-80	4 000 F	5 000 puis 6 000 F
1980-81	4 000 puis 5 000 F	7 000 F
1981-82	7 000 F	10 000 F
1982-83	8 000 F	12 000 F
1983-84	8 000 F	12 000 F

Source O.P.V.N.

TABLEAU XII
EVOLUTION DU PRIX MIL SUR LE MARCHE LIBRE DE MARADI

ANNEES	SEPTEMBRE	JANVIER-FEVRIER	MAI
1977-78	4 000 F	7 000 F	7 400 F
1978-79	-	-	-
1979-80	5 000 F	6 000 F	9 000 F
1980-81	8 000 F	-	25 000 F
1981-82	9 000 F	14 000 F	8 000 F
1982-83	10 000 F	9 000 F	9 000 F
1983-84	-	9 000 F	11 000 F

la hausse au cours de réunions à la Préfecture de Maradi. Ces tentatives se soldant par des échecs, elles firent saisir du mil sur le marché pour le revendre ensuite aux citoyens selon le barème appliqué par l'O.P.V.N.. En réponse à ces saisies, les commerçants désertèrent les marchés et par crainte d'une pénurie, les autorités durent les interrompre.

Aussi, le gouvernement, désirant éviter que le mil n'atteigne à nouveau des prix très élevés en fin de saison sèche (le sac de 100 kg coûta 25 000 francs CFA en Mai 1981 contre 9 000 francs CFA l'année précédente) décida de redonner à l'O.P.V.N. son rôle primitif (vente de vivres à l'ensemble de la population et non aux seuls fonctionnaires) et de faire en sorte qu'il puisse vendre de grosses quantités de mil à partir du mois d'Avril, période de l'année où les prix du marché libre sont les plus élevés. Un effort de collecte a été entrepris d'une part en augmentant le prix payé aux producteurs (tableau XI) et d'autre part en s'efforçant de commencer la commercialisation le plus rapidement possible après la fin des récoltes : les commerçants ne pouvaient alors profiter des quelques jours où celles-ci étaient achevées et où la campagne officielle donnant le monopole d'achat à l'O.P.V.N. n'était pas commencée. Enfin, pour renforcer ses actions, cet organisme s'est appuyé sur les chefferies traditionnelles pour imposer à chaque village du département la livraison d'un quota de céréales. Cette mesure avait pour objectif de court-circuiter les commerçants au niveau des villages où ils ont de nombreux correspondants. Les paysans qui n'avaient pas eu une très bonne récolte en 1981, livrèrent donc à l'O.P.V.N. les quotas imposés. Néanmoins, cet office ne parvint pas à collecter les tonnages qu'il s'était fixé en début de campagne. Il fit alors appel aux Alhazai pour importer des céréales de l'étranger (sorgho américain, riz pakistanaï) et compléter ainsi son approvisionnement.

Le mil collecté par l'O.P.V.N. a été vendu aux populations des centres urbains, aux pasteurs et dans les zones rurales très déficitaires à partir du mois d'Avril 1982. Dès lors, la spéculation fut enrayée, l'action des commerçants étant freinée et contrôlée par l'O.P.V.N. qui était parvenu à jouer son rôle de stabilisateur de prix.

Cette intervention de l'Etat dans le commerce des céréales était devenue impérative pour enrayer la spéculation et apaiser le mécontentement des citoyens dont le pouvoir d'achat était sans aucune mesure avec le prix du mil (il en était de même pour les pasteurs peul et touareg voire aussi quelques agriculteurs qui devaient compléter leur approvisionnement). Néanmoins elle s'est faite d'une manière générale aux dépens de la communauté paysanne contrainte de vendre une partie de sa récolte à l'O.P.V.N. à des prix inférieurs à ceux que proposaient les commerçants auparavant.

3. La campagne agricole 1982-1983

L'hivernage 1982 ayant donné de bonnes récoltes au Niger, l'O.P.V.N. supprima les quotas au niveau des villages pour n'adopter qu'un quota national, la commercialisation s'appuyant cette fois-ci sur les coopératives, les chefferies n'ayant qu'un rôle de sensibilisation des paysans.

Les moyens financiers de l'office furent renforcés pour éviter les importations coûteuses. Cette mesure, conjuguée à la bonne récolte entraîna une forte commercialisation de l'O.P.V.N. (37 222 tonnes contre 7 788 l'année précédente) qui s'acheva dès le mois de Janvier. Les commerçants achetèrent alors les surplus disponibles dans les villages.

L'abondance en mil, cette année-là, amena une chute brutale des cours sur le marché : l'O.P.V.N. (tableau XI) le vendait à 12 000 francs CFA (sac de 100kg) tandis que les commerçants le proposaient à environ 9 000 francs CFA (1). Aussi, les consommateurs se tournèrent vers le marché libre et délaissèrent l'O.P.V.N. qui s'est retrouvée avec des stocks de mil invendus considérables (30 000 tonnes environ en Septembre 1983).

Le marché obéissant à ses propres lois, on constate à nouveau que des organismes étatiques tels que l'O.P.V.N. ou la Sonara manquent de souplesse dans leurs interventions alors que les Alhazai s'adaptent rapidement aux nouvelles conditions du marché et sont prompts à agir parfois même en marge de la légalité.

4. La campagne agricole 1983-84

Elle est caractérisée par une faible collecte de l'O.P.V.N. afin d'écouler ses stocks de vivres. Pour cela, le nombre de centres d'achat a été réduit en brousse pour dissuader les agriculteurs de vendre leurs éventuels surplus à cet organisme. Aussi, sont-ils obligés de les proposer aux commerçants mais à des prix moins avantageux que ceux pratiqués par l'O.P.V.N. (4 500 francs CFA à 5 000 contre 8 000).

Etant donné l'importance des stocks détenus par cet organisme, la spéculation ne peut avoir lieu (en Mai 1984, le prix du mil sur le marché libre était encore inférieur à celui de l'O.P.V.N.). On peut donc estimer que le gouvernement nigérien est parvenu maintenant depuis trois ans à stabiliser le cours des denrées alimentaires et à enrayer la spéculation des Alhazai.

Ce conflit qui opposa les Alhazai à l'Etat nigérien est révélateur de la divergence de leurs intérêts : les Alhazai sont guidés par le profit, l'Etat, et par là la classe politique, sont soucieux d'éviter un mécontentement populaire qui pourrait hypothéquer leur stabilité. Une des raisons de la chute du régime du Président Diouri Hamani n'est-elle pas son laxisme à l'égard des commerçants qui s'enrichirent pendant la sécheresse grâce, souvent d'ailleurs, à la complicité de ses agents?

Pour compléter notre analyse, il convient de donner un aperçu de la part de l'autoproduction dans l'approvisionnement vivrier de Maradi.

b. L'autoproduction dans l'approvisionnement de Maradi

Divers responsables administratifs estiment que 25 à 30% des besoins des citadins sont satisfaits par autoproduction.

Le recensement effectué en 1982 ne contredit pas ce chiffre et avance que les agriculteurs représentent près de 15% des chefs de famille de la ville. Ce taux varie d'un quartier à l'autre, il est plus élevé dans les quartiers anciens (Bagalam 34%, Limantche 28%, Yan Daka 25%) que dans les nouveaux quartiers (Sabon Carré 7%, Soura Boulde 6%) peuplés de gens venus plus récemment en ville.

-
- (1) L'O.P.V.N. achetait le sac de mil aux paysans au prix de 8 000 francs CFA. Dès la fin de la commercialisation officielle, les cours tombèrent en raison de l'abondance et les commerçants achetèrent le sac autour de 4 500 francs CFA pour le revendre le double ensuite.

A ces cultivateurs "purs", il faut ajouter un bon nombre de chefs de famille qui, sans cultiver eux-mêmes, tirent un revenu de l'agriculture. Nombreux sont ceux qui envoient de l'argent à des parents restés au village afin qu'ils embauchent des manoeuvres pour cultiver leurs champs. La récolte est ensuite transportée progressivement en ville et constitue un appoint non-négligeable dans le budget de nombreux citoyens.

L'autoproduction tient donc une place relativement importante : quelque soit la catégorie sociale des individus, "tout le monde cultive un peu en hivernage" comme me l'a fait remarquer un informateur qui a ajouté, non sans malice, que "beaucoup de fonctionnaires sont autosuffisants" (1).

c. La constitution de grandes exploitations agricoles par des citoyens

Le commerce des céréales étant rémunérateur, certains Alhazai ne se contentent plus seulement d'être des intermédiaires mais sont aussi des producteurs. L'agriculture est en effet devenue une activité économiquement rentable, ce renversement de tendance étant dû pour une large part à la sécheresse.

Avant 1974, comme l'a montré Claude RAYNAUT (2), certains Alhazai possédaient déjà des exploitations agricoles mais leurs motifs "obéissaient beaucoup moins à des objectifs économiques qu'au souci de se conformer à une image sociale du riche : un homme puissant dont les greniers recèlent d'inépuisables réserves et qui peut, en cas de besoin, dispenser son aide à ceux qui sont placés sous sa protection". D'après les évaluations faites par cet auteur, ces exploitations agricoles coûtaient plus d'argent qu'elles n'en rapportaient à leur propriétaire.

Selon des estimations récentes, l'agriculture est à présent une source de profits : un commerçant de Maradi a récolté, en 1980, cinq cents tonnes de mil sur un domaine foncier qu'il possède en brousse. Vendue au prix du marché, cette récolte représentait, en fin de saison sèche, un revenu d'environ 45 millions de francs CFA. Même s'il faut retirer de cette somme les frais de main-d'oeuvre et de transport, le bénéfice reste appréciable. Aussi, quelques Alhazai parmi ceux qui s'adonnaient autrefois au commerce des arachides (cf. biographie d'Alhaji Ousmane) ont reconverti leur activité dans la culture céréalière, suivant par là une démarche analogue à celle des agriculteurs. Ils exploitent, autour des villes, des domaines fonciers qui s'étendent sur des dizaines, voire des centaines d'hectares et qu'ils confient parfois à des régisseurs. La terre est travaillée par des journaliers recrutés dans les villages et grâce à l'utilisation de matériel agricole (culture attelée, tracteur). Les récoltes sont stockées ensuite pendant plusieurs mois et vendues au prix fort en fin de saison sèche.

Outre ces grandes exploitations, les citoyens (commerçants et fonctionnaires) exercent une mainmise de plus en plus forte sur les terres proches de la

-
- (1) Le décret n° 82-64/PCMS/MFP/T du 29 Avril 1982 permet ainsi aux fonctionnaires de disposer de la journée entière du samedi et à ceux qui le voudraient de produire les céréales nécessaires à leur consommation. Cette décision a eu certainement des conséquences dans la répartition foncière des terres autour des villes.
 - (2) Cl. RAYNAUT, "Le cas de la région de Maradi" in Sécheresses et famines du Sahel op. cité.

ville, notamment dans les zones de vallée où l'on peut pratiquer la culture irriguée; les fruits et légumes cultivés en vergers constituent un revenu non-négligeable (1).

Depuis la sécheresse, la spéculation s'est davantage tournée vers l'agriculture malgré les risques encourus en raison des aléas climatiques. Ce phénomène n'est pas propre à Maradi et se retrouve dans d'autres parties du Sahel (2).

III. LE COMMERCE DU BETAIL

La sécheresse qui a si durement atteint la population sédentaire agricole, a peut-être encore davantage éprouvé la population nomade. La migration des pasteurs peul, bouzou et touareg vers les zones les plus méridionales du Sahel et vers les centres urbains (3) a commencé dès 1970 pour atteindre une intensité maximale d'Octobre 1973 à Mai 1974.

Leur cheptel a été touché par ces quatre années de disette et de nombreux animaux sont morts. Les autres, le plus souvent à l'état squelettique, étaient vendus sur les marchés à des prix dérisoires permettant aux spéculateurs de réaliser des profits énormes.

1. L'évolution du cheptel

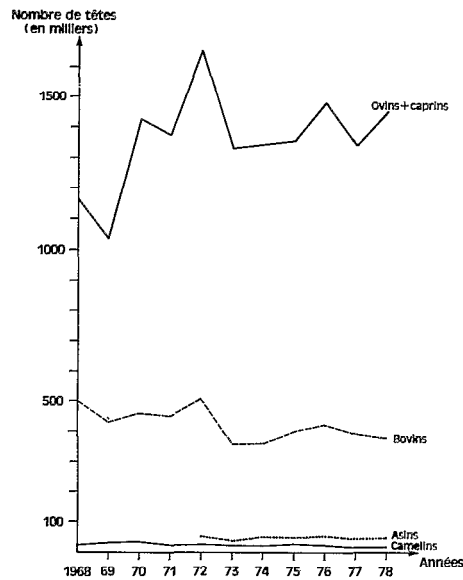
Le graphe IV retrace son évolution depuis 1968, année de référence dans la mesure où elle reflète la situation antérieure à la sécheresse.

Le cheptel bovin a connu une première diminution à la suite de la sécheresse de 1968-69. Il s'est ensuite redressé jusqu'en 1972. La sécheresse de 1972-73 a, à nouveau, entraîné une chute brutale du nombre des animaux qui est passé de 510 000 (1972) à 356 000 (1973) et a donc véritablement décimé le cheptel local. Depuis lors, il se redresse progressivement et est reconstitué (4). Pour les petits ruminants, l'évolution a été identique, la reconstitution a cependant été beaucoup plus rapide et le nombre d'ovins et de caprins est maintenant supérieur à celui de 1968. Quant au cheptel camelin, également affecté, il a retrouvé aussi son niveau antérieur.

2. L'évolution du prix des animaux

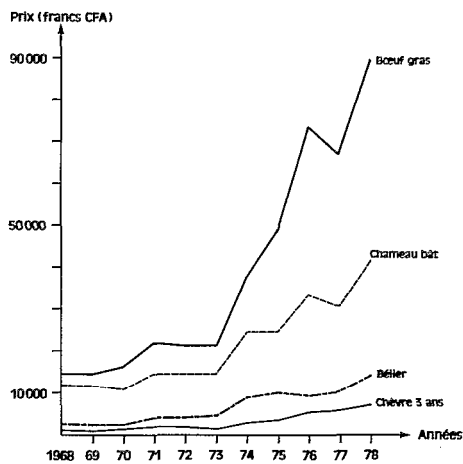
Le commerce du bétail a toujours tenu un rôle important dans la région de Maradi et est dirigé vers le Nigéria, gros importateur de viande. Depuis le

-
- (1) Le transporteur (Alhaji Boubakar) dont nous avons retracé la biographie plus haut, possède ainsi un grand verger aux portes de la ville.
 - (2) I. BAGAYOGO, Emergence d'une bourgeoisie agraire au Mali : exemple des planteurs de la région de Bamako . Mars 1982, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Doctorat de 3ème cycle.
 - (3) Ces nomades étaient venus à Maradi dans l'espoir d'y trouver de l'aide et des vivres. On estima le nombre de ces réfugiés à 38 000 en 1973-1974, ils étaient répartis dans une soixantaine de camps. Voir à ce sujet : P. SAWADOGO, Enquête sur les nomades refoulés par la sécheresse, zones de Maradi et Dakoro, Niger 1974. Programme "formation pour l'environnement" IDEP-UNEP-SIDA, DAKAR.
 - (4) La sécheresse a à nouveau touché le cheptel en 1984. Il semble que les pasteurs pour éviter de perdre leurs animaux comme en 1973, les aient massivement vendus mais dans de mauvaises conditions (chute des cours).



GRAPHE IV : EVOLUTION DU CHEPTEL DE 1968 A 1978

Source : Service de l'élevage bilan départemental



GRAPHE V : EVOLUTION DU PRIX DU BETAIL DE 1968 A 1978

(Graphes tirés de : E. GREGOIRE et Cl. RAYNAUT, Présentation générale du département de Maradi).

début de la guerre du Biafra, les exportations vers ce pays où les circuits commerciaux étaient perturbés, augmentèrent et le gouvernement nigérien accorda de nombreuses autorisations d'exportation à ses nationaux (en particulier aux Alhazai) pour se livrer à cette activité jugée bénéfique au pays. Ces transactions se poursuivirent après la fin de la guerre du Biafra; la sécheresse perturba ces mouvements commerciaux mais permit cependant à certains de réaliser de fructueuses spéculations aux dépens des éleveurs nomades.

En 1974, les pasteurs peul, bouzou et touareg avaient déjà perdu beaucoup d'animaux et désiraient se séparer des quelques bêtes qui étaient parvenues à survivre. Les Alhazai profitèrent de cette situation et proposèrent des prix dérisoires obligeant les éleveurs à "brader" leur cheptel : alors qu'un boeuf gras aurait dû se vendre, en période normale, environ 20 000 francs CFA en 1974, une chèvre de 2 000 à 2 500 francs CFA, un bélier autour de 3 000 à 3 500 francs CFA, les prix pratiqués sur le marché de Maradi étaient les suivants (1) :

TABLEAU XIII

EXEMPLES DE PRIX DU BETAIL PENDANT LA SECHERESSE

Exemples	Quantités vendues	Prix en FCFA
1	10 boeufs + 5 moutons	45. 000
2	20 boeufs + 10 chèvres	75.000
3	1 boeuf + 5 moutons	17.000
4	1 boeuf + 2 brebis + 3 chèvres	3.000
5	6 chèvres	4.000

certain bénéficiaires de ces transactions abattaient les animaux achetés pour une somme dérisoire puis les revendaient au Nigéria à un prix élevé sous forme de viande boucanée, contournant par là une interdiction officielle. D'autres essayaient, au contraire, de les faire survivre puis les revendaient un ou deux ans plus tard au prix fort. Cette dernière opération comportait cependant un risque car beaucoup de bêtes étaient irrécupérables.

Ces spéculations ont permis l'enrichissement de quelques bouchers, commerçants, transporteurs voire même fonctionnaires (2) qui ont ainsi profité de la disparition du troupeau nomade (3).

- (1) P. SAWADOGO, enquête sur les nomades refoulés par la sécheresse, zones de Maradi et de Dakoro. op. cité.
- (2) Plusieurs hauts fonctionnaires de l'ancien régime auraient placé leurs revenus dans l'achat de bétail confié ensuite à des bergers peul. Lire à ce sujet Guy NICOLAS, Remarques sur divers facteurs socio-économiques de la famine au sein d'une société subsaharienne. Drought in Africa, London, International African Institute, 1977, pp. 159 à 169.
- (3) Selon certains informateurs, la chefferie de Maradi a joué à cette époque un rôle actif dans le commerce du bétail et le chef de Province posséderait un important troupeau de bovins.

Cette diminution du cheptel en 1973 et 1974 a été suivie d'une flambée des prix (graphe V). En 1978, le boeuf gras et le mouton coûtaient six fois plus cher qu'en 1968. Quant au chameau de bât et à la chèvre de trois ans, leur prix a triplé. Cette inflation est encouragée par les commerçants nigériens qui viennent acheter des animaux au Niger et qui les exportent ensuite souvent frauduleusement sur pieds. Ces exportations constituent actuellement les principaux mouvements de commercialisation du bétail et le marché de Djibya, situé de l'autre côté de la frontière, est le plus important de la région. Là, les animaux sont achetés puis transportés par camions vers les abattoirs de Kano, Kaduna voire même Lagos.

Nombreux sont les Alhazai qui se mêlent de près ou de loin à ce négoce et beaucoup d'entre eux, parallèlement à d'autres activités, possèdent des animaux (1).

CONCLUSION

Au début des années soixante-dix, lorsque la culture arachidière s'effondra brutalement, Maradi aurait pu tomber lentement en léthargie comme par exemple Louga, au Sénégal, dont la croissance initiale s'était faite de la même manière que celle de Maradi (2). Il n'en a rien été et elle a pu poursuivre son essor grâce à une diversification de ses activités. Ce dynamisme commercial contraste d'ailleurs vigoureusement avec la stagnation qui se manifeste dans l'agriculture. Dans l'analyse de la formation d'une bourgeoisie commerçante, objet principal de cette recherche, la sécheresse a certainement été une époque charnière. Elle a été en partie fatale à ceux des Alhazai dont l'activité était presque uniquement orientée sur l'arachide et qui se sont trouvés en quelque sorte pris au dépourvu, faute d'avoir diversifié leur commerce ou eu les moyens de le faire. Pour d'autres, elle a au contraire été bénéfique et leur a permis de réaliser des profits élevés soit sur la vente du bétail, soit sur le commerce des vivres, soit encore sur la distribution de l'aide et de son transport vers les zones éprouvées : la sécheresse est incontestablement à la base de la fortune actuelle de quelques Alhazai.

La spéculation s'est donc tournée ces dernières années vers la production agricole et non plus seulement sa commercialisation. On peut redouter que cette dynamique ne débouche à long terme sur la constitution d'une classe de riches propriétaires terriens et d'un prolétariat rural dépourvu de terres.

Ce flux d'investissements est cependant encore trop timide pour qu'une telle situation ne se produise prochainement. Néanmoins, des indices laissent penser qu'une évolution est en cours : ce n'est pas par hasard qu'un des plus riches Alhazai de Maradi, producteur de mil entre autres, a été élu en 1984 "Président des coopérateurs du département" dans le cadre de la mise en place de la Société de Développement. A ce titre, il représentera les paysans dans cette nouvelle assemblée et saura certainement tirer profit de cette position...

-
- (1) Le plus important négociant en bétail de Maradi posséderait un troupeau de plus de 1 000 têtes de bovins et figurerait parmi les plus riches Alhazai.
 - (2) M. SAR, LOUGA et sa région, Thèse de Doctorat de 3ème cycle, Dakar.

Enfin, il faut insister sur la vulnérabilité de la communauté rurale dont l'équilibre vivrier demeure précaire et menacé de manière permanente par la sécheresse : un nouvel accident climatique comparable à celui de 1974 entraînerait à nouveau une famine et une accélération des flux d'exode. Celui-ci s'est en effet développé en raison de l'insuffisance des ressources fournies par l'agriculture. Il revêt le plus souvent une forme temporaire affectant peu le déroulement des activités agricoles. Parfois, il se transforme cependant en une insertion définitive en ville, le dynamisme démographique de Maradi prouve qu'il prend de l'ampleur depuis une dizaine d'années.

Les choix politique et économique qui seront effectués en matière de développement, auront une influence décisive sur son évolution. On peut craindre que sous l'impulsion d'organismes tels que la Banque Mondiale, les décisions prises favorisent davantage l'émergence de petits entrepreneurs agricoles capables de suivre financièrement les progrès techniques proposés, aux dépens du soutien à l'ensemble de la communauté rurale. Cela signifierait l'accélération des mouvements d'exode et l'arrivée de nombreux ruraux en ville dont l'unique ressource serait de vendre leur force de travail.



LE DÉVELOPPEMENT DU GRAND COMMERCE

Si le commerce des produits agricoles a connu de profonds bouleversements à la suite de la création d'organismes étatiques, le commerce des produits manufacturés va également subir des mutations importantes après la réorganisation de la Copro-Niger qui va permettre à un nombre réduit d'Alhazai de renforcer leur position commerciale.

Cependant, au cours de cette période (1970-1983), le fait marquant a été le développement des échanges avec le Nigéria. Celui-ci s'est amorcé dès 1967, année correspondant au début de la guerre du Biafra qui perturba les réseaux commerciaux de ce pays et coupa ses régions septentrionales de leurs débouchés sur la mer. Aussi, l'approvisionnement du Nord-Nigéria se fit en partie depuis Maradi et une nouvelle activité apparut en 1970 : le transit. Lors de la guerre du Biafra, il avait porté sur les ballots de friperie puis il s'étendit aux cigarettes, aux tissus et à d'autres articles. Ces activités d'import-export ont permis aux Alhazai de gagner des sommes considérables qu'ils ont réinvesties dans de multiples domaines non seulement au Niger mais aussi au Nigéria. C'est incontestablement à ces mouvements commerciaux qui se poursuivent encore maintenant que Maradi et les Alhazai doivent leur prospérité.

Enfin, il faut souligner que si la décennie suivant l'indépendance a été marquée par le désir de mettre sur un même niveau les commerçants africains et les firmes et privés européens, la période étudiée est caractérisée par le transfert au profit des Alhazai d'infrastructures et d'affaires appartenant à des Européens. Pour cela, ils vont bénéficier de l'aide institutionnelle de l'Etat notamment après l'arrivée d'un nouveau gouvernement consécutive au coup d'Etat du 15 Avril 1974.

I. LE COMMERCE DES PRODUITS MANUFACTURES

Le commerce des produits manufacturés se fait essentiellement par le canal de grossistes qui s'approvisionnent soit à la Copro-Niger pour les articles dont elle a le monopole d'importation, soit auprès des firmes européennes d'import-export, soit enfin directement sur le marché mondial lorsqu'ils obtiennent des autorisations d'importation.

1. La Copro-Niger

De 1962 à 1969, la Copro-Niger faisait la vente au détail. En 1969, la société fut restructurée car elle perdait beaucoup d'argent en raison de la mau-

vaie gestion et des détournements effectués dans ses magasins. Aussi, la vente au détail fut-elle abandonnée et la vente en gros, seule activité de la société, fut organisée dans le souci de l'assainir et de limiter les malversations. Les commerçants, habilités à se ravitailler chez elle, doivent être inscrits au registre du commerce et avoir la nationalité nigérienne (les étrangers doivent posséder une autorisation spéciale d'exercer le commerce au Niger).

Ces mesures limitèrent considérablement le nombre des grossistes avec lesquels la société traitait : outre la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest et la Compagnie du Niger Français (devenue Niger-Afrique), un commerçant syrien et trois commerçants nigériens furent agréés en 1969; en 1970, trois autres négociants locaux furent admis, ce qui portait à neuf le nombre total des grossistes collaborant avec la Copro-Niger (1). Ils furent choisis en fonction de leur assise financière : "on a pris les meilleurs" m'a fait remarquer un ancien agent de la Copro-Niger. Le choix d'Alhaji Moussa parmi eux est exemplaire (2).

Alhaji Moussa était un dépendant (bara) d'Alhaji Maman dan Dano dont il a été question plus haut. Pendant plusieurs années, Alhaji Moussa a vendu pour son patron divers articles (parfums, vêtements, condiments, objets divers) sur le marché ou en ville. Comme le veut la tradition, son patron (uban-gida) lui fit un jour un don important pour le remercier et lui permettre d'exercer le commerce pour son propre compte. Dès lors, Alhaji Moussa sut nouer des liens et gagner la confiance des Européens travaillant dans les maisons de commerce : il achetait en gros et le plus souvent à crédit des tissus et des percales qu'il revendait au détail (3).

En 1950 ou même un peu avant, le Libanais Elias Issa, alors traitant d'arachide, lui garantit un prêt de la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest pour qu'il installe sa première boutique. Ses affaires prospérèrent davantage et, outre les revendeurs qui parcouraient les rues de la ville pour vendre ses marchandises, Alhaji Moussa avait constitué un réseau de colporteurs qui s'approvisionnaient chez lui en tissu et qui portaient les revendre ensuite dans les bourgades de brousse. Leurs achats se faisaient en demi-gros et souvent à crédit si bien qu'ils étaient des clients réguliers.

D'après les archives du Service des Contributions Diverses, Alhaji Moussa était le principal commerçant africain de Maradi en 1960 et un des rares à acquitter une patente. Son affaire se développa au cours des années soixante où beaucoup d'argent circulait en ville. A partir de 1967, elle prit une ampleur jusque là inconnue car des négociants du Nord-Nigéria venaient nombreux à Maradi, les réseaux commerciaux habituels de leur pays étant coupés par la guerre du Biafra.

Aussi, en 1969, Alhaji Moussa fut logiquement choisi comme grossiste par la Copro-Niger. Lors de l'exercice 1970-71, il acheta pour 27,6 millions de francs CFA de marchandises, en 1974-75 pour 47,7 millions et en 1979-80 pour 49,6 millions (4). Pour le paiement de ces achats, les banques locales et en particulier la Banque de Développement de la République du Niger lui faisaient des avances car la Copro-Niger ne faisait plus crédit.

- (1) Comme lors de la création de la Sonara, la réorganisation de la Copro-Niger eut pour effet de mettre sur un même niveau les firmes commerciales européennes et les commerçants africains.
- (2) L'identité de ce commerçant a été modifiée.
- (3) Il faut noter qu'Alhaji Moussa ne participa pas à la traite arachidière.
- (4) Source : Copro-Niger Maradi.

Alhaji Moussa participa avec les huit autres grossistes agréés à la diffusion des articles importés par la Copro-Niger et de nombreux commerçants s'approvisionnaient en demi-gros dans ses magasins. Il profita alors de la bonne marche de ses affaires pour les diversifier : il resta grossiste auprès des firmes européennes, il se livra au transit des cigarettes et des tissus vers le Nigéria, il investit dans l'immobilier, il fit un peu de transport etc...

C'est donc par le biais de ces neuf grossistes que s'effectua en 1970 la diffusion des produits dont la Copro-Niger avait le monopole d'importation. Il s'agit notamment de denrées alimentaires (sel, sucre, farine de blé, lait sucré, nescafé, concentré de tomates, thé) et de divers autres produits (allumettes, sacs vides en jute, cigarettes, etc...).

En 1970, l'importation des cigarettes relevaient exclusivement de la Copro-Niger. Les responsables de la société se sont aperçus que de nombreux cartons ne faisaient en réalité que transiter par Maradi et étaient ensuite exportés au Nigéria par les grossistes de l'agence qui agissaient pour le compte de grands négociants de Kano, Katsina, Gusau et Daura. Ce pays venait en effet de monter sa propre industrie de tabac et pour l'encourager, les autorités avaient pris des mesures protectionnistes et interdit les importations de cigarettes anglaises et américaines. Cependant, les consommateurs nigériens qui n'appréciaient pas tous les cigarettes locales (mai zobe), désiraient toujours se procurer des cigarettes étrangères. Les commerçants du Nigéria les firent progressivement venir par Maradi.

Ce mouvement prit une telle ampleur que la Copro-Niger décida d'en organiser le transit : les négociants agréés par l'agence locale, devaient lancer des commandes qui étaient garanties par les banques (B.D.R.N. et B.I.A.O.) et que la société transmettait aux fournisseurs étrangers et qu'elle acheminait ensuite à Maradi. Les marchandises étaient stockées dans des hangars, contrôlées par les douanes nigériennes qui percevaient une taxe de transit puis chargées sur des camions du Nigéria qui les introduisaient ensuite frauduleusement de l'autre côté de la frontière.

En 1971, la Copro-Niger a vu passer dans ses entrepôts hors douane de Maradi, 26 403 cartons de cigarettes "Benson and Hedges" à 23 000 francs CFA le carton et 200 cartons de "Craven A" à 21 000 francs CFA le carton, ce qui représente un total de 601 469 000 francs CFA. Ces cigarettes avaient été importées par six Alhazai de Maradi et trois commerçants de Niamey qui avaient versé la moitié de la valeur de leur commande en passant leur ordre et l'autre moitié à la livraison (1).

Ce mouvement de transit porta sur des quantités de plus en plus importantes si bien que le chiffre d'affaires de l'agence de Maradi doubla de 1970 à 1972 :

(1) Cl. RAYNAUT : le cas de la région de Maradi (Niger). in Sécheresses et famines du Sahel. op. cité.

TABLEAU XIV

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'AGENCE
DE LA COPRO-NIGER DE MARADI (en millions de FCFA)

1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
1 311	2 016	2 683	2 772	1 068	1 124,5	682,9
1977-78	1978-79	1979-80	1980-81	1981-82	1982-83	
740,6	671	1 046,7	1 123,4	1 647,0	2 652,0	

Source : Copro-Niger.

Le transit étant une activité très lucrative, le nombre de commerçants agréés par la Copro-Niger augmenta :

TABLEAU XV

EVOLUTION DU NOMBRE DE GROSSISTES AGREES
PAR L'AGENCE COPRO-NIGER DE MARADI

1970-71	1972-73	1974-75	1976-77	1978-79	1980-81	1983-84
9	22	29	42	51	48	44

Source : Copro-Niger

Aux Alhazai de Maradi se joignirent des commerçants de Niamey et de Zinder. Les chiffres d'affaires réalisés sur les cigarettes réexportées atteignirent des sommes considérables : ainsi, lors de l'exercice 1972-73, six commerçants eurent un chiffre d'affaires supérieur à 100 millions de francs CFA, l'un d'entre eux, originaire de Maradi, traitant pour plus de 280 millions de francs CFA.

Beaucoup d'Alhazai profitèrent de cette nouvelle activité selon leurs moyens et les contacts qu'ils avaient noués avec les nigériens. Le transporteur Alhaji Boubakar gagna également de l'argent par ce biais mais dans des proportions beaucoup moins importantes que les premiers Alhazai agréés par la Copro-Niger.

Cependant, ces échanges, dans la mesure où ils reposaient sur la fraude, étaient très fragiles et pouvaient être remis brutalement en cause. C'est ce qui se produisit en 1974 et 1975 (tableau XIV) où le Nigéria prit des mesures pour renforcer le contrôle de ses frontières et pendant quelques mois le transit des cigarettes fut très perturbé.

A partir de 1975, la Copro-Niger dut abandonner définitivement cette activité (1) : les Alhazai souhaitaient traiter directement avec les fournisseurs étrangers et ne plus passer par la société à laquelle ils reprochaient son manque de dynamisme et ses prélèvements trop élevés sur les marchandises en transit. La Copro-Niger fut donc écartée et ne conserva que son monopole sur la vente des cigarettes au Niger. Les Alhazai eurent alors les mains libres pour développer davantage ce commerce d'import-export.

Comme le fait apparaître le tableau XIV, l'abandon du transit se traduisit par une forte diminution du chiffre d'affaires de l'agence de Maradi dont l'essentiel de l'activité fut tournée vers la vente en gros de produits de première nécessité.

Celle-ci rencontre un certain nombre de difficultés en raison d'importations illicites de produits venant du Nigéria : ainsi en 1978, de grosses quantités de sucre, d'allumettes et de lait concentré furent introduites frauduleusement au Niger et vendues à des prix inférieurs à ceux de la Copro-Niger. Enfin, la société souffre parfois de longues ruptures de stock qui se répercutent inévitablement sur son chiffre d'affaires.

Au niveau de la distribution, la Copro-Niger a rétabli en 1977 la vente au détail et a ouvert dans plusieurs centres urbains des magasins afin de concurrencer les détaillants et les contraindre à respecter le barème des prix que la société leur impose théoriquement (celui-ci comprend trois sortes de tarifs : le prix de cession aux grossistes, le prix de demi-gros et le prix de détail). Par cette initiative, la Copro-Niger espérait diminuer les nombreuses irrégularités relevées sur l'ensemble du pays (2).

Enfin il faut noter que le commerce des produits importés par la Copro-Niger se trouve concentré au niveau d'un nombre réduit de grossistes qui s'appuient sur des réseaux importants de demi-grossistes et détaillants.

-
- (1) Le transit sur les tissus commença vers 1974 : le Nigéria avait créé dans l'Ouest du pays des usines de tissus qui imitaient les tissus hollandais, très recherchés, mais qui étaient de moins bonne qualité et produits en quantité insuffisante. Des mesures protectionnistes avaient également été prises pour limiter les importations : elles furent contournées, comme pour les cigarettes et selon le même système, depuis Maradi.
 - (2) Ces magasins ont été fermés en 1983, semble-t-il sous la pression des commerçants qui leur reprochaient de leur faire de la concurrence.

TABLEAU XVI

REPARTITION DES GROSSISTES SUIVANT LEUR CHIFFRE D'AFFAIRES

EXERCICES	1977 - 78			1980 - 81		
C.A.	Nombre de grossistes	C.A. total par classe	%	Nombre de grossistes	C.A. total par classe	%
+ 100 millions	1	132	18,85 %	0	-	-
50 à 100 millions	2	131,8	18,82 %	2	169,6	19,6 %
20 à 50 millions	6	192,6	27,51 %	13	380,1	43,9 %
10 à 20 millions	8	117,2	16,76 %	16	226,8	26 %
- 10 millions	36	126,5	18,06 %	17	89,8	10,5 %
TOTAL	53	700,1	100 %	53	866,3	100 %

Ce tableau montre qu'en 1977-78, neuf grossistes ont réalisé à eux seuls 65% du chiffre d'affaires de l'agence de Maradi, l'un d'entre eux achetant pour plus de 131 millions de francs CFA de marchandises. Ce rapport se retrouve dans des proportions proches en 1980-81 où quinze grossistes ont assuré 63,5% du chiffre d'affaires.

La Copro-Niger a donc reproduit un mode d'organisation guère différent de celui mis en place par les firmes commerciales européennes : en amont, elle a le monopole d'importation pour un certain nombre de produits, en aval, elle les répartit entre un nombre de grossistes qu'elle a volontairement limité.

Cette restructuration de la société, en 1969, a incontestablement favorisé l'accumulation des Alhazai.

2. Les maisons de commerce européennes

Depuis l'indépendance du Niger et la réorganisation de ses circuits commerciaux, leur position a été battue en brèche et ces firmes ont été progressivement écartées de la collecte des arachides et privées d'un certain nombre de privilèges dont elles bénéficiaient autrefois dans la diffusion des produits manufacturés (monopole d'importation).

On peut estimer avec Dominique REGA (1) que ces sociétés ont, au cours de ces dernières années, quitté les campagnes pour les villes qu'elles approvisionnent comme grossistes (elles ne font plus de vente au détail) et que leur activité est à présent tournée essentiellement sur l'importation et non plus l'exportation. Ces importations sont le plus souvent constituées d'articles de quincaillerie, de biens de consommation européens, d'automobiles, de camions, de pièces de rechange.

Actuellement, elles ne sont plus que deux à conserver une agence à Maradi (la Société Commerciale de l'Ouest Africain s'est retirée), ce sont : la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest et la Niger-Afrique (ex C.N.F.). Ces deux sociétés ont leur siège à Niamey qui assure leur approvisionnement en marchandises et centralise leurs résultats financiers.

- La Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest

Elle possède deux boutiques, l'une de vente au détail et en gros (produits alimentaires, boissons, tissus, matériel électrique), l'autre de vente de matériaux de construction et de quincaillerie.

L'approvisionnement pour certains articles se fait auprès de la Copro-Niger, pour d'autres elle dispose de licence d'importation et partage même avec la Niger-Afrique le monopole d'importation des tissus hollandais. Les grossistes locaux s'approvisionnent chez elle et revendent ensuite au détail. Ils assurent la plus grosse partie de son chiffre d'affaires.

- La Niger-Afrique

Elle ne fait plus à présent que le commerce de gros et demi-gros et a supprimé la vente au détail. Parmi les marchandises vendues, il y a essentiellement les tissus hollandais, les boissons alcoolisées, les matériaux de construction et les appareils ménagers.

Le chiffre d'affaires de l'agence, en progression, est réalisé pour les deux tiers grâce à la vente des textiles.

TABLEAU XVII

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'AGENCE NIGER-AFRIQUE

	Exercice 1979	Exercice 1980	Exercice 1981
Chiffre d'affaires	385 M	478 M	650 M

(en millions de francs CFA)

(1) D. REGA, Les sociétés commerciales Françaises en Afrique, ou les tribulations d'un impérialisme mercantile, Tricontinental 1 - 1981 "La France contre l'Afrique", un numéro spécial, Petite Collection Maspero, pp. 172 à 182.

La Niger-Afrique partage donc le monopole d'importation de tissus hollandais qui sont de bonne qualité et très recherchés au Niger pour la confection des vêtements. Les Alhazai sont les principaux clients de l'agence : ils achètent les tissus en gros et les revendent dans leurs boutiques ou par l'intermédiaire de leurs réseaux commerciaux. Très souvent, ces tissus sont aussi réexportés au Nigéria.

De manière analogue à la Copro-Niger, le chiffre d'affaires de l'agence est réalisé avec un petit nombre d'individus : dix d'entre eux assurent la moitié du chiffre d'affaires réalisé lors de l'exercice 1981. Ainsi, cette année-là Alhaji Moussa acheta pour 55 millions de marchandises à la société et demeure un de ses principaux clients.

Si l'activité de ces firmes commerciales a diminué depuis quelques années, il n'en demeure pas moins qu'elles réalisent encore actuellement des chiffres d'affaires élevés grâce notamment au monopole dont elles bénéficient sur l'importation des tissus hollandais.

3. Les importations en provenance du Nigéria

Il arrive que les Alhazai obtiennent du gouvernement l'autorisation d'importer eux-mêmes de l'étranger un certain nombre de produits destinés au marché local.

Cette possibilité d'octroi de licence a déjà été évoquée. Elle permet de compléter l'approvisionnement en produits relevant d'un monopole d'organismes publics ou de ravitailler le Niger en matériaux divers (ciment, fer etc...) et en matières premières (pétrole, gaz etc...).

Il convient de s'interroger brièvement sur la manière dont ces licences d'importation sont octroyées. Théoriquement, le mode d'attribution se fait par appel d'offre et une convention est signée entre l'administration et un importateur. Pratiquement, ces licences d'importation sont souvent obtenues par le jeu de relations politiques (surtout sous le régime du Président Diori Hamani). Ainsi, certains Alhazai, proches de l'ancien gouvernement ont incontestablement bénéficié d'appuis politiques qui ont favorisé leur entreprise commerciale : ils ont eu des autorisations d'importation ou d'exportation (notamment pour le bétail et le haricot niébé) et des commandes importantes de l'administration. Par exemple, Alhaji Saley (1) se vit confier, grâce à l'appui d'un haut responsable, l'approvisionnement de l'armée nigérienne en mil pendant quelque temps et réalisa de cette manière un gain élevé. Alhaji Ali (1), militant actif au Parti P.P.N./R.D.A. et responsable régional, eut également des facilités du fait de ses fonctions politiques et reçut des commandes de l'administration pour la fourniture d'uniformes (ancien tailleur, il avait plusieurs ateliers de confection en ville).

Il semble que ces Alhazai qui étaient très liés à l'ancien régime, aient dans un premier temps connu un léger tassement de leur activité après sa chute (2). D'autres ont, au contraire, profité d'une part des mesures prises à partir de 1974 par le nouveau gouvernement pour encourager les nationaux et d'autre part de l'augmentation des recettes de l'Etat due à l'exploitation des gisements d'uranium.

(1) L'identité de ce négociant a été modifiée.

(2) Les Alhazai qui avaient une activité politique, n'ont plus fait que du commerce après le coup d'Etat de 1974.

Enfin, il faut souligner que ces dérogations officielles facilitent la fraude, une autorisation étant utilisée plusieurs fois.

Les importations en provenance du Nigéria sont constituées essentiellement de produits alimentaires, d'articles d'habillement, de matériaux de construction, de machines et matériels divers (1) :

TABLEAU XVIII
STRUCTURE DES IMPORTATIONS PAR PRODUIT
(4ème Trimestre 1977)

Type de produits	Montant en FCFA	%
Produits alimentaires	34.808.810	48 %
Articles d'habillement	8.069.020	11 %
Matériaux de construction	18.709.263	26 %
Machines et matériel divers	11.096.410	15 %
TOTAL	72.683.503	100 %

Source : Bureau des douanes de Maradi.

Les produits alimentaires occupaient la première place, parmi les importations, à la fin de l'année 1977. Il semble qu'ils tiennent encore une place de choix et que des quantités importantes de riz et de sorgho ont été importées en 1981 pour compléter l'approvisionnement de l'Office des Produits Vivriers du Niger. Les matériaux de construction (ciment, fer à béton, tôles, etc) demeurent également un poste important : de nombreux artisans et les entreprises locales se procurent ainsi les matières premières dont ils ont besoin. Les machines et matériels divers sont constitués des cycles, motos, automobiles, engins spéciaux, machines outils etc... Le Nigéria joue également dans ce domaine un rôle important dans le ravitaillement de la ville. Enfin les articles d'habillement sont constitués à 91% de leur valeur (4ème Trimestre 1977) par les chaussures en plastique qui ont envahi depuis quelques années le marché local au détriment des chaussures traditionnelles en cuir.

Les importateurs locaux sont parfois spécialisés dans un type de produits précis : matériaux de construction, carburants, produits alimentaires, etc... Les organismes étatiques ont recours à eux pour compléter leur approvisionnement et leur délivrent des autorisations spéciales : ainsi en 1972, un commerçant importa pour le compte de la Copro-Niger, de la farine de blé et du sucre pour 25 millions de francs CFA.

(1) Les chiffres sont tirés de : "Perspective d'évolution des activités commerciales vers des activités directement productives à Maradi (NIGER)". SABO. N. op. cité.

Outre ces importations officielles, il faut noter que la fraude est importante et se fait le plus souvent sur des petites quantités mais répétées un grand nombre de fois. Ainsi, du sucre, du sel et du thé sont fréquemment importés du Nigéria puis revendus à des prix inférieurs à ceux de la Copro-Niger qui a pourtant un monopole d'importation. De même, des quantités importantes d'essence provenant du Nigéria où les prix sont moins élevés qu'au Niger, sont acheminées en contrebande à Maradi puis revendues à des prix très inférieurs au prix officiel.

Cette fraude porte aussi sur des commerces anciens : de grosses quantités de noix de cola sont introduites illicitement par les femmes puis revendues au détail en ville. De même, le tabac en feuilles est souvent acheminé de façon illícite. Comme la cola, il a fait l'objet d'échanges anciens et au XIXème siècle des commerçants de la région de Katsina où il est cultivé, se rendaient, en petites caravanes d'ânes, à Zinder, Agadez et dans d'autres villes du Niger pour y vendre des feuilles de tabac. En contrepartie ils achetaient divers produits et du natron qu'ils revendaient dans le Sud du Nigéria (Abeakuta, Ibadan, Ilorin). Ils remontaient dans le Katsina avec des noix de cola achetées à Lagos et achevaient ainsi leur cycle commercial. Ces mouvements se poursuivent actuellement bien que les commerçants nigériens de Maradi, de Zinder, d'Agadez viennent de plus en plus souvent acheter le tabac en feuilles sur les marchés du Nord-Nigéria (1). Leur importation ensuite au Niger est faite par la brousse.

D'une façon générale, il faut noter que ces importations en provenance du Nigéria jouent un rôle important dans l'économie locale : la proximité de ce pays et la facilité et la fréquence des communications entre Maradi et Kano ont été incontestablement un atout favorable pour la ville.

II. LE DEVELOPPEMENT DES ECHANGES AVEC LE NIGERIA

L'évolution des recettes douanières perçues à Maradi constitue un indicateur intéressant du développement des échanges commerciaux avec le Nigéria.

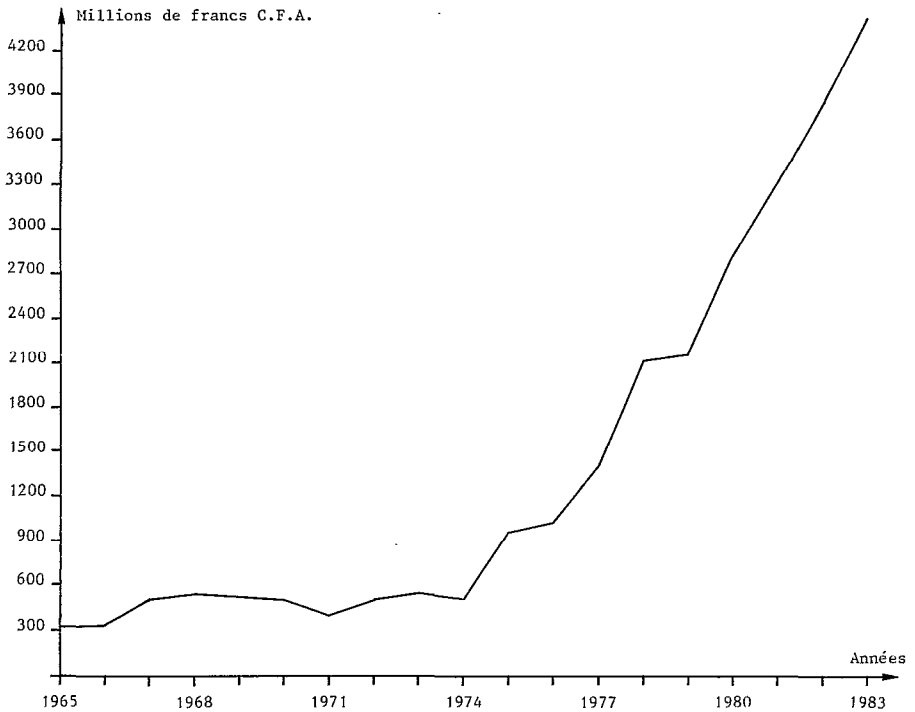
Le graphe VI montre un premier gonflement de ces recettes à partir de 1967 et jusqu'en 1970 : cette période correspond à la guerre du Biafra qui coupa en partie le Nord du Nigéria de ses communications vers la mer. Les commerçants de Kano et de quelques autres grandes villes septentrionales de ce pays rencontrèrent des difficultés pour s'approvisionner et vinrent se ravitailler à Maradi en produits agricoles (niébé, viande) et en marchandises; ils achetèrent en particulier de nombreux ballots de friperie (vêtements usagés ayant subi un traitement de désinfection) provenant des Etats-Unis. Cette activité fut, au départ, le monopole d'une seule personne qui ravitaillait ainsi en friperie une partie du Nord-Nigéria et qui a pu de cette manière réaliser des profits très importants. Il figure actuellement parmi les plus riches Alhazai de Maradi.

La fin de la guerre civile (1970) permit au Nigéria de rétablir ses circuits commerciaux et les échanges avec Maradi retrouvèrent approximativement leurs niveaux antérieurs en 1971.

(1) P. HILL, Studies in Rural Capitalism in West Africa, Notes on the history of the Northern Katsina tobacco trade, African studies series 2, Cambridge University Press. 1970.

En 1972 puis en 1973 s'amorce à nouveau une augmentation des recettes douanières qui a pour origine d'une part la sécheresse qui provoqua l'exportation de nombreux animaux et d'autre part l'essor progressif du commerce des cigarettes. Ce dernier s'amplifia à partir de 1974 avec l'apparition de mouvements de transit de plus en plus importants portant sur les tissus brodés, le bazin et les tissus en polyester.

Cette augmentation du transit a été si forte que les recettes douanières ont plus que triplé entre 1971 et 1977 passant de 415 millions de francs CFA à 1 390 millions.



GRAPHE VI : EVOLUTION DES RECETTES DU POSTE DE DOUANE DE MARADI

(source : bureau des douanes de Maradi)

En 1977, le transit reposait essentiellement sur les cigarettes et les tissus et avait porté sur une somme supérieure à dix milliards de francs CFA.

TABLEAU XIX
MONTANT DES MARCHANDISES EN TRANSIT
(FEVRIER A DECEMBRE 1977)

PRODUITS	MONTANT (en millions de francs CFA)	%
Cigarettes	4.028	40,25 %
Tissus	5.564,5	55,50 %
Tabac en feuilles	281	2,75 %
Friperie	132	1,5 %
Piles électriques	7,2	-
TOTAL	10.012,7	100 %

Source : Bureau des douanes de Maradi (1)

En dépit d'un ralentissement des activités de transit entre 1978 et 1979 dû au renforcement du contrôle des frontières par les autorités gouvernementales nigériennes, celles-ci poursuivirent leur hausse en 1980 et 1981 où elles représentèrent environ 70 à 80% des recettes douanières.

1. L'organisation actuelle du transit

Depuis le retrait de la Copro-Niger, des transitaires agissent comme intermédiaires entre les importateurs (les Alhazai) et le Service des Douanes nigériennes.

Le système fonctionne de la manière suivante : les importateurs, après avoir lancé une commande (par exemple de cigarettes ou de tissus) à des fournisseurs étrangers, laissent le soin aux transitaires d'effectuer les formalités administratives et de prendre en charge les transactions commerciales. Ceux-ci assurent l'acheminement des marchandises depuis les ports de Cotonou et Lomé et, une fois arrivées à Maradi, les entreposent dans des magasins prévus à cet effet où elles ne doivent pas être stockées plus de 21 jours (2). Dès que les formalités sont terminées avec les douanes nigériennes, les marchandises sont enlevées par des transporteurs nigériens qui les conduisent à destination de l'autre côté de la

-
- (1) SABO NASSIROU, "Perspectives d'évolution des activités commerciales vers des activités directement productives à Maradi" (NIGER) op. cité.
 - (2) Si ce délai est dépassé, les douanes nigériennes perçoivent une taxe supplémentaire de 2,5% sur leur valeur.

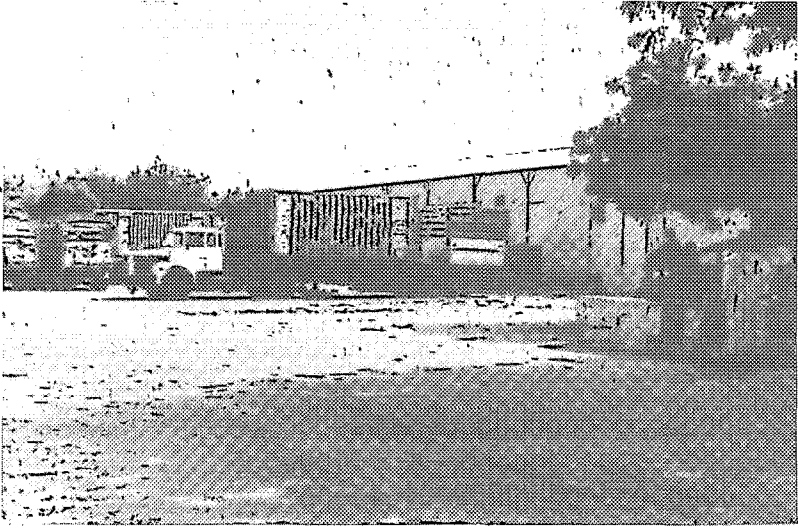


Photo IV

Entrepôts de la Nitra et déchargement d'un camion venant de Lomé.

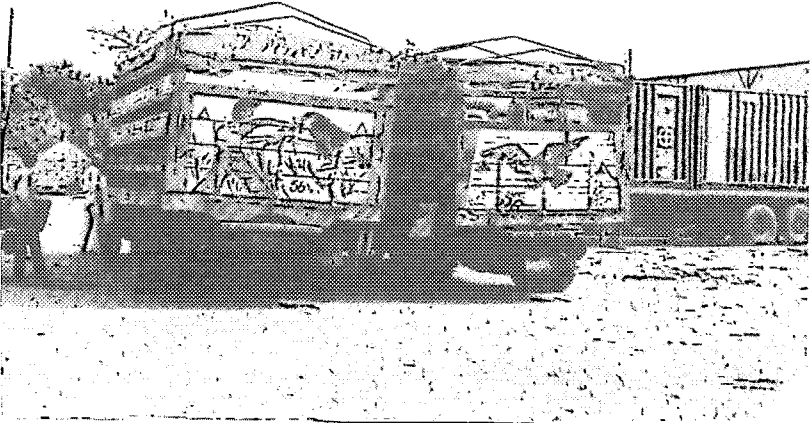


Photo V

Camions nigériens chargés de marchandises en transit au Niger.

frontière. Cette opération comporte théoriquement un risque car une interdiction officielle est contournée; en pratique les saisies sont rares, un "arrangement" entre commerçants et douaniers nigériens se négociant toujours. Dans le cas contraire, le camion et sa marchandise sont théoriquement brûlés.

Les transitaires, une fois l'opération terminée au Niger, présentent les différents frais occasionnés par le transport, les frais administratifs et prennent leur commission. A Maradi, ils sont actuellement au nombre de trois : la Nitra, la Transcap et la société Intertrans (ces deux dernières jouent un rôle négligeable).

La Nitra est une société d'économie mixte, créée en 1974, et dont le capital est de cent millions de francs CFA. Celui-ci est détenu à 65% par des organismes nigériens (Société Nationale des Transports du Niger, Copro-Niger, Banque de Développement de la République du Niger, Organisation Commune Bénin-Niger, Nigelec etc...) et à 35% par la SOCOPAO (Société Commerciale des Ports d'Afrique de l'Ouest) qui avait autrefois une agence à Maradi.

La Nitra couvre presque la totalité du transit. Elle se charge du transport des marchandises qu'elle confie à l'Organisation Commune Bénin-Niger ou à des transporteurs privés, des opérations douanières, du stockage et de la manutention de ces produits. Leur nombre a été volontairement limité par les autorités nigériennes et ils ne concernent actuellement que les tissus provenant de Hollande, d'Allemagne, du Japon et d'Autriche, les cigarettes importées des Etats-Unis et de Grande-Bretagne, le tabac en feuilles acheté au Malawi et aux Etats-Unis et la friperie d'origine américaine. Depuis sa création, l'activité de la Nitra a été la suivante :

TABLEAU XX

EVOLUTION DU TONNAGE FACTURE PAR LA NITRA

ANNEES (1er Octobre-30 Septembre)	TONNAGES FACTURES
1974-75	5.330 T
1975-76	14.600 T
1976-77	11.590 T
1977-78	21.103 T
1978-79	24.300 T
1979-80	18.020 T
1980-81	18.600 T

Source : Agence Nitra Maradi

La Nitra agit donc pour les importateurs nigériens qui sont les fournisseurs de très grands négociants du Nigéria. Il n'a pas été possible d'effectuer une étude spécifique et approfondie (1) sur la nature des liens qu'entretiennent les négociants de Maradi avec ceux du Nord-Nigéria. Il semble cependant certain

(1) Une telle recherche serait passionnante et devrait s'effectuer des deux côtés de la frontière. Elle demanderait cependant des moyens matériels et administratifs (autorisation de recherche au Nigéria) importants.

que les Alhazai font partie de réseaux dont les têtes se trouvent au Nigéria. Les très riches négociants de Kano ont fourni à une époque (et encore maintenant selon un informateur) des capitaux à leurs correspondants nigériens : au début du transit, ces derniers n'avaient en effet pas les fonds nécessaires pour lancer les commandes à l'étranger même s'ils avaient l'appui des banques locales qui complétaient leur apport initial. Il est donc probable que les Alhazai ont eu (ou ont encore pour certains) des "patrons" (uban-gida) au Nigéria. Enfin, il semble qu'un des principaux importateurs de Maradi agisse d'une part en son nom propre et serve d'autre part de prête-nom à des négociants du Nigéria. Ceux-ci font des commandes de marchandises en Europe, en Amérique et en Asie en utilisant le nom de cet Alhaji qui assume la responsabilité administrative de l'opération. Les Nigériens fournissent alors la totalité des capitaux et lui versent une commission. Les marges bénéficiaires des importateurs nigériens sont fixées en accord avec les Nigériens. Etant donné le caractère secret de ces transactions, il est difficile de les évaluer précisément. Néanmoins, il est probable qu'elles se situent autour de 4 à 6% (voire davantage pour des opérations exceptionnelles) ce qui représente de solides bénéfices globaux en raison de l'importance des chiffres d'affaires réalisés par les Alhazai (de plus cette activité ne leur demande aucune infrastructure ni personnel).

TABLEAU XXI

CHIFFRE D'AFFAIRES DE QUELQUES IMPORTATEURS DE MARADI
(Exercice 1979-1980)

IMPORTATEURS	CHIFFRE D'AFFAIRES en millions de FCFA
1	2.352,26
2	6.278,85
3	316,76
4	4.643,68
5	722,76
6	2.145,84
7	237,14
8	2.363,23
9	230,80
TOTAL	19.291,32

Comme le montre clairement ce tableau, leurs chiffres d'affaires regroupés représentent une somme très importante (plus de 19 milliards de francs CFA pour une seule année). A Maradi, ces importateurs sont au plus une douzaine, outre les Alhazai figurent parmi eux deux commerçants libano-syriens dont le rôle est loin d'être négligeable. Tous ces importateurs sont en fait des correspondants des grandes marques internationales de cigarettes qui traitent régulièrement avec eux et dont les représentants sont dans les grands ports (Cotonou, Lomé). Au Niger, ces commerçants bénéficient d'une autorisation spé-

ciale pour faire le transit (1) et sont aidés par les banques qui peuvent avancer une partie de leurs commandes (au plus 50%) (2). Leurs transactions s'effectuent soit directement avec les clients nigériens soit par sous-traitance auprès d'autres négociants locaux aux moyens moins importants et qui ont aussi des correspondants au Nigéria.

Le transit est incontestablement à la base de la fortune des principaux Alhazai qui, contrairement à leurs voisins de Zinder, ont fait preuve d'un remarquable dynamisme et sont parvenus à nouer des liens étroits avec les commerçants haoussa de Kano, Katsina, Gusau et Kaduna. Néanmoins, le transit demeure une activité fragile car elle repose sur la fraude et d'une façon plus générale sur une tolérance des autorités nigérianes. Aussi "tout peut s'écrouler du jour au lendemain", comme l'a précisé un informateur, en particulier si le gouvernement fédéral cède aux pressions des hommes d'affaires nigériens qui veulent obtenir des licences d'importation et des facilités d'accès aux devises internationales et abolit les mesures protectionnistes prises pour défendre son industrie. Le passage des marchandises par le Niger deviendrait inutile ce qui ne manquerait pas d'avoir des répercussions sur l'activité de la ville. Si de telles mesures n'ont pas encore été prises, il faut noter que la récente fermeture des frontières terrestres du Nigéria (Mai 1984) semble gêner ces mouvements de transit sans pour autant parvenir à les arrêter totalement. Il est trop tôt pour apprécier les conséquences d'une telle mesure si elle se prolonge, notons que le transit permet maintenant depuis plus de 10 ans aux Alhazai de réaliser des profits importants et que les mesures prises actuellement par le Nigéria ne semblent pas devoir y mettre un terme tant la frontière, même fermée officiellement, est perméable.

2. Les mouvements d'importations et d'exportations

Outre le transit, les échanges avec le Nigéria sont multiples et portent sur une grande variété de produits.

Les importations du Niger sont principalement constituées de produits alimentaires (pâtes, semoule de maïs, biscuits, riz, mil, sorgho), de tissus et d'articles d'habillement, de matériaux de construction, de machines et matériels divers et de carburant.

Les exportations concernent les produits agricoles (niébé, oignons) et les produits de l'élevage et bien sûr les marchandises en transit.

Les résultats d'une enquête routière (3) effectuée en 1976-1977 montrent que le commerce avec le Nigéria est déficitaire en tonnages (4).

- (1) Une simple licence suffit théoriquement. En pratique, le transit nécessite de très grosses sommes (de plus les banques prêtent moins facilement qu'auparavant) d'où le nombre limité de commerçants travaillant avec la Nitra.
- (2) Le transit est une des activités principales des banques (Banque de Développement de la République du Niger et Banque Internationale de l'Afrique Occidentale).
- (3) Plan de transport effectué par le Bureau de Contrôle et d'Etudes Outre-Mer (B.C.E.O.M.) pour la république du Niger.
- (4) En valeur, les échanges sont favorables à Maradi, les marchandises portant sur des sommes très élevées : ainsi, au cours du 4ème trimestre 1977, les importations provenant du Nigéria ont porté sur 72,6 millions de francs CFA alors que le transit représentait 3,3 milliards de francs CFA.

TABLEAU XXII

TRAFIC DE MARCHANDISES AU POSTE FRONTIERE DE DAN ISSA (1977)

Mouvements	Quantités
Importations	28.000 T
Exportations	21.500 T
TOTAL	49.500 T

Ces chiffres ne reflètent qu'en partie les flux de marchandises entre les deux pays en raison de l'importance de la fraude. Il existe en effet des pistes en brousse situées loin des grands axes et sur lesquelles circulent des camions, échappant ainsi au contrôle douanier.

Cette fraude se fait à l'exportation sur le haricot-niébé (tonnages très élevés) et le bétail (animaux sur pieds conduits au Nigéria par la brousse). Les importations illicites portent sur les produits industriels d'une manière générale, des produits alimentaires tels que le sucre, le sel ou le thé dont la Copro-Niger a le monopole d'importation et les cigarettes : certains cartons de cigarettes anglaises ou américaines ayant transité à Maradi et ayant donc été exportés au Nigéria reviennent en fraude où, n'ayant acquitté aucune taxe, ils sont vendus à un prix inférieur à ceux portant la mention "Vente au Niger"!

Quelle que soit la voie (régulière ou parallèle) par laquelle ces échanges s'effectuent, retenons que la région de Maradi est exportatrice de produits relevant du secteur primaire et joue en ce domaine un rôle non-négligeable dans l'approvisionnement du Nigéria. En revanche elle est importatrice de produits manufacturés.

3. Le jeu sur le change

Depuis le début de la colonisation et l'introduction de monnaies européennes en remplacement de l'ancienne monnaie locale (les cauris), un trafic s'est développé de part et d'autre de la frontière et repose sur la différence du prix des marchandises.

Ainsi, les arachides étaient autrefois achetées à des cours plus intéressants au Nigéria et une partie de la récolte des zones nigériennes frontalières était vendue dans ce pays. A partir de 1953, le mouvement s'inversa car la France favorisa le Niger en fixant un prix plus élevé que celui des cours mondiaux pour ses arachides. Aussi, de grosses quantités de graines provenant des zones septentrionales du Nigéria étaient importées frauduleusement. Actuellement, les cours sont plus avantageux au Nigéria et une partie de la récolte du Niger passe de l'autre côté de la frontière (1).

- (1) Ces mouvements commerciaux illicites portent actuellement sur le haricot-niébé acheté 45 francs le kg par la Sonar et 75 francs par les commerçants (ceux-ci le revendent entre 120 et 130 francs le kg au Nigéria).

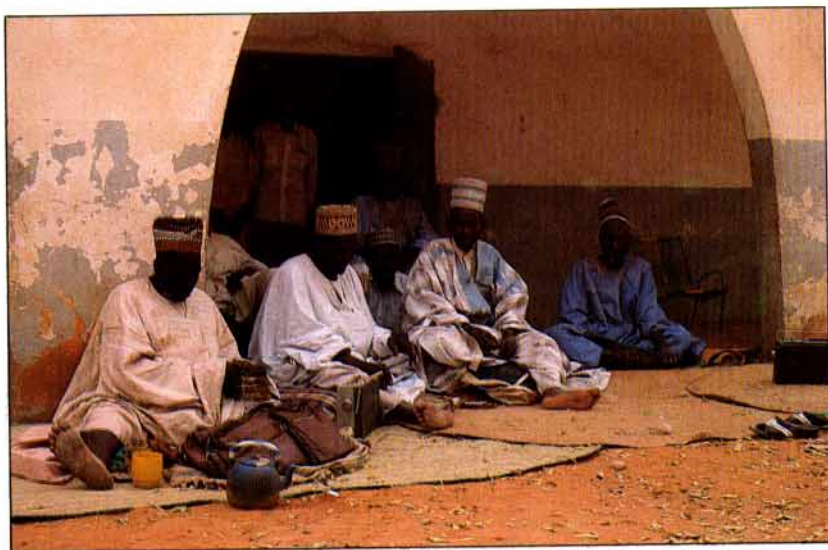


Photo VI

"Cambistes" installés à proximité de la banque.

Ces spéculations sur la différence du cours des produits se poursuivent de nos jours et sont le plus souvent le fait de commerçants spécialisés (cas du haricot-niébé) difficilement saisissables bien que leur activité soit connue des services de douane. D'une façon générale, ce trafic est sans doute aussi important que les mouvements commerciaux réguliers et porte à l'exportation sur les produits agricoles dont les cours sont plus bas au Niger et à l'importation sur les produits manufacturés plus avantageux au Nigéria.

La différence du prix des marchandises entre les deux pays dépend aussi dans une large mesure du taux de change entre la monnaie nigériane (la naira) et le franc CFA. L'inconvertibilité de la naira sur le marché financier mondial rend difficile pour les hommes d'affaires nigériens, les achats de devises étrangères et a fait naître un marché parallèle où la monnaie nigériane est dévaluée par rapport à son cours officiel : ainsi en 1981, une naira s'échangeait en banque contre 423 francs CFA alors qu'au taux parallèle il ne fallait que 318 francs CFA.

Ce jeu entre le double taux, officiel et officieux, de la naira permet de fructueuses spéculations et nombreux sont les individus qui se livrent, à des degrés divers, à cette activité (1). Celle-ci semble actuellement dominée par un des principaux Alhazai qui a de nombreux intermédiaires en ville ou sur le marché et auxquels il fait crédit. Elle est très lucrative et se fait également au Nigéria où les commerçants locaux se procurent les devises (franc CFA) qu'ils parviennent difficilement à obtenir en banque.

En 1970, ces manipulations sur le taux de change ont permis à quelques personnes de réaliser des gains considérables. A cette époque, la guerre civile venait de s'achever au Nigéria et ce pays était importateur de grosses quantités de viande et de haricot-niébé. Aussi, comme le note G. NICOLAS (2) "Les gouvernements du Niger et du Nigéria ont conclu un accord favorisant les exportations de ces produits du premier vers ce second pays. A ce moment-là, la livre nigériane avait subi une forte dévaluation. Aux termes de l'accord évoqué, le gouvernement nigérien s'engageait à racheter aux exportateurs de son pays la monnaie nigériane au cours antérieur (soit 35 FCFA le shilling au lieu de 25 FCFA et 700 FCFA la livre au lieu de 500 FCFA). Aussitôt les transactions réelles se sont doublées d'exportations fictives : de riches négociants de Kano ont mis à la disposition des correspondants nigériens des sommes importantes censées couvrir des achats de produits. Les droits de douane normaux étaient acquittés et faisaient preuve. Cette opération laissait aux spéculateurs complices un bénéfice de 10 FCFA par shilling ou 200 FCFA par livre soit 400 000 FCFA par million CFA engagé officiellement. Ce revenu était partagé entre les partenaires. Certains marchands de Maradi ont ainsi acquis des dizaines de millions de francs CFA en quelques semaines. L'un d'eux a notamment remboursé en quinze jours, grâce à cette opération, une dette de 1 200 000 FCFA qu'il avait contractée auprès d'un organisme officiel de crédit". Cette "affaire des haricots" comme on l'appelle à Maradi permet l'enrichissement d'un certain nombre d'Alhazai dont certainement à l'heure actuelle le plus fortuné d'entre eux.

(1) Cette activité a "pignon sur rue". Certains "cambistes" sont installés aux portes mêmes des banques, d'autres font l'aller et retour continuellement entre Maradi et Kano.

(2) G. NICOLAS, la pratique traditionnelle du crédit au sein d'une société sub-saharienne. op. cité.

Outre ce type de spéculation, il est certain que les variations du cours parallèle entre la naira et le franc CFA (1) ont des incidences importantes sur l'économie de Maradi et de sa région. Ainsi, en 1978, une naira valait environ 200 francs CFA; elle était montée en 1982 à 318 francs CFA. Les produits importés du Nigéria coûtaient donc plus cher et gênaient les commerçants qui ne pouvaient répercuter en totalité cette hausse de prix au niveau des consommateurs dont le pouvoir d'achat n'avait pas augmenté dans des proportions équivalentes et voyaient leurs marges bénéficiaires amputées. D'après certains responsables locaux, il y aurait eu à ce moment-là un ralentissement des activités commerciales et le Nigéria n'aurait plus été la seule source d'approvisionnement de la région, Niamey intervenant pour une part non négligeable (2).

Les importants gains réalisés d'une part grâce à cette intense activité marchande avec le Nigéria et d'autre part grâce aux différents négoce locaux (produits manufacturés, céréales, etc...) ont souvent été réinvestis dans l'immobilier ou le transport, activités également très lucratives.

III. L'IMMOBILIER

Nous avons noté que le montant des impositions perçues par le Service des Contributions Diverses sur le foncier bâti (tableau IX) avait triplé entre 1960 et 1970. Cette poussée de l'immobilier s'expliquait, outre par une efficacité plus grande de ce service à partir de 1965 (meilleur recensement des constructions), en grande partie par le développement de la traite arachidière et d'une manière plus générale de la ville dont l'accroissement démographique était soutenu.

A cette époque-là, il semble que les nouvelles constructions (entrepôts, bâtiments administratifs etc...) étaient davantage le fait des organismes étatiques nigériens (Sonara, Copro-Niger, Banque de Développement de la République du Niger etc...) voire d'étrangers (Sonitan, Siconiger, etc...) que des Alhazai qui investissaient encore faiblement dans ce domaine (construction de boutiques).

A partir de 1971, l'immobilier a connu un essor rapide (tableau IX), cette fois-ci sous l'impulsion des Alhazai qui gagnaient des sommes considérables grâce au commerce de gros effectué avec la Copro-Niger et le transit. Ils firent construire de nombreuses villas d'habitation (certains en possèdent plus d'une dizaine) non seulement à Maradi mais aussi à Niamey et Zinder. Ces villas sont louées à l'Etat pour le logement de son personnel (nigérien ou expatrié) ou à diverses entreprises ou organismes internationaux (surtout à Niamey où les loyers sont très élevés).

Outre la construction de villas, ils rachetèrent progressivement (dès 1974) les locaux voire les affaires d'Européens (3) ou de firmes commerciales

-
- (1) Un "jeu" également sur le cours des devises se fait entre Kano, Londres, New-York et Maradi.
 - (2) Les récentes difficultés économiques que connaît le Nigéria, ont fait baisser la naira. En Avril 1983, elle s'échangeait à nouveau contre environ 200 francs CFA puis est descendue en Mars 1984 à 145 francs CFA puis à 100 francs CFA en Août 1984.
 - (3) Les Européens n'ont pas toujours vendu dans de bonnes conditions leurs affaires aux Africains notamment après le coup d'Etat de 1974 où plusieurs d'entre eux se sont défaits rapidement de leurs biens craignant des nationalisations qui n'ont d'ailleurs jamais eu lieu.

implantées de longue date à Maradi. Ils ont ainsi acquis les locaux de la S.C.O.A., de la Niger-Afrique, des établissements Ruetsch et Dumoulin qui avaient été les symboles de l'économie de traite. L'un d'entre eux entreprit la construction d'un second cinéma et d'un hôtel moderne, un autre racheta à un Européen tout un îlot de maisons dans le centre ville comprenant un cinéma, un hôtel-bar-restaurant, des boutiques et des maisons d'habitation.

Ce mouvement d'investissement dans l'immobilier (tableau IX) se poursuit actuellement et les villas continuent de se multiplier dans le quartier résidentiel. Elles constituent un des principaux modes de réalisation de l'accumulation et sont une source de revenus réguliers (elles sont louées plus de 100 000 francs CFA par mois en 1983). Comme me l'a précisé un Européen résidant à Maradi depuis longtemps, si "l'arachide a construit la ville, le commerce avec la Copro-Niger et le transit ont permis la poursuite de son développement et le transfert de la maîtrise de l'économie locale qui passa progressivement des mains des Européens et des firmes d'import-export à celles des Alhazai, l'Etat nigérien encourageant (surtout après le changement de gouvernement en 1974) ce mouvement".

Les Alhazai ont donc réinvesti une grande partie de leurs capitaux dans l'immobilier. Ce choix s'explique d'une part par le fait qu'il constitue un placement (et une forme d'investissement réalisable) mais surtout par leur désir de posséder des titres fonciers : en effet l'obtention de prêts auprès des banques était justement liée à la possession de tels titres.

Les deux banques locales ont incontestablement favorisé l'activité des Alhazai en leur accordant de nombreuses facilités de crédit. Ceux-ci ont été dans un premier temps aisément et avantageusement octroyés puis plus difficilement en raison des découverts importants de quelques commerçants. Les banques ont alors exigé des garanties (titres fonciers, actifs divers) lors des emprunts et ont ainsi amené les commerçants à investir dans l'immobilier. Les titres fonciers sont à présent nécessaires pour leur emprunter de l'argent et parfois indispensables à certains Alhazai pour poursuivre leur activité qui n'est possible que grâce au crédit bancaire (transit).

Enfin, d'après les renseignements fournis par l'une d'entre elles, elles ne parviennent pas à revendre des villas gagées qu'elles ont récupérées : en effet, il existe une certaine solidarité entre les Alhazai et aucun d'entre eux ne s'en porte acquéreur.

Outre, l'immobilier, de nombreux investissements ont été réalisés dans le domaine des transports.

IV. LES TRANSPORTS

Les activités liées au transport constituèrent, avant même l'immobilier, une source d'investissements privilégiée pour les commerçants. Dès les années cinquante, lorsque l'un d'entre eux parvenait à accumuler un peu d'argent grâce à la collecte des arachides ou au commerce des produits manufacturés, il achetait (le plus souvent à crédit) un camion et effectuait différents trajets dans la région voire plus loin (Madaoua, Tahoua).

- (1) La baisse du montant total du foncier bâti et des patentes en 1976 est due à une modification du barème des impositions de même que la forte hausse enregistrée en 1983.

1. Le transport des marchandises

Il s'est développé grâce à la traite arachidière et en particulier à l'opération "Hirondelle".

Cette activité a longtemps été le monopole d'Européens (Vignat et Garcia, A. Paul, F. Balay, P. Goussanou, S. Bourgy) ou d'importantes compagnies (Compagnie Transafricaine, Compagnie Transsaharienne). En 1960, les transporteurs africains étaient peu nombreux, seuls ceux qui étaient très liés aux maisons de commerce étaient parvenus à acheter un camion.

Au lendemain de l'indépendance, le gouvernement nigérien a encouragé les transporteurs nationaux (facilités de crédit auprès des banques, contrats de transport avec les organismes étatiques) et leur a permis d'accroître leur parc de véhicules pour participer au transport des arachides comme l'a montré la biographie d'Alhaji Boubakar.

A partir de 1970, les transporteurs de Maradi obtinrent des contrats intéressants pour seconder la Société Nationale des Transports du Niger et participèrent à la création des nouvelles cités minières de l'Aïr. Le trafic entre Parakou et Arlit était très important et rentable. Il se poursuit actuellement bien que la S.N.T.N. ait augmenté son parc et fasse moins souvent appel à eux.

La sécheresse (1974) a également été un élément favorable pour les transporteurs (1) : le gouvernement militaire, dès sa prise du pouvoir en Avril 1974, organisa une opération "retour au village d'origine" afin de reconduire en brousse les nombreuses personnes venues chercher de l'aide en ville. Pour cela, les autorités louèrent les camions des transporteurs (2) et chaque camion de réfugiés était accompagné d'un camion de vivres. Les vingt et un centres de distribution de vivres, répartis dans l'ensemble du département, furent ainsi régulièrement approvisionnés depuis Maradi.

Le développement des échanges avec le Nigéria leur a également été favorable. Le transit assure des marchés réguliers entre Parakou et Maradi. Certains transporteurs travaillent de façon régulière avec l'Organisation Commune Bénin-Niger qui a la charge de l'acheminement des marchandises.

Il faut noter enfin que quelques individus investissent des sommes élevées dans l'achat d'engins spéciaux (engins de travaux publics, camions-bennes etc...) loués ensuite à des entreprises de travaux publics ou à divers organismes comme le Projet de Développement Rural de Maradi. Celui-ci a notamment utilisé ces machines pour la construction de canaux d'irrigation dans la vallée du Goulbi de Maradi et pour les diverses infrastructures qu'il a mises en place depuis le début de son intervention (1976) (3).

-
- (1) Elle a aussi permis aux négociants en bétail et en vivres de réaliser de fructueuses spéculations.
 - (2) P. SAWADOGO, Enquête sur les nomades refoulés par la sécheresse, zones de Maradi et Dakoro, op. cité.
 - (3) Ce projet financé par la Banque Mondiale (budget annuel de un milliard de francs CFA) a eu de nombreuses retombées sur la ville tant au niveau de l'emploi qu'au niveau des occasions de travail qu'il a fournies aux artisans et petites entreprises.

En 1980, le registre du Service des Contributions Diverses recensait cinquante quatre transporteurs dont huit possédaient à eux seuls 46% du parc local. Il s'agit donc d'une activité concentrée entre les mains d'un nombre limité d'individus. L'un d'entre eux a su habilement développer son entreprise et possède plusieurs entrepôts à Maradi, à Niamey mais aussi au Nigéria.

2. Le transport des voyageurs

Maradi est un noeud de communication : la gare routière est un des lieux *les plus animés* et le va et vient des taxis de brousse est continu. Les résultats d'une enquête effectuée en 1976-1977 (1) montrent que l'axe le plus fréquenté est celui qui relie Maradi au Nigéria. Le trafic est ensuite le plus dense vers Guidan-Roundji, c'est-à-dire en direction de Niamey.

Le transport des voyageurs est une activité moins lucrative que celui des marchandises et est réparti entre une multitude d'individus dans la mesure où elle demande un capital initial moins élevé.

Elle a pris un essor important avec la modernisation du réseau routier nigérien qui s'est progressivement amélioré grâce en partie aux recettes que l'Etat a tirées de l'exploitation des gisements d'uranium. Maradi est à présent reliée par des axes goudronnés à Niamey, Zinder et au Nigéria et par des pistes en latérite à chacun de ses chef-lieux d'arrondissement.

La faiblesse du service public qui ne dessert que les grands axes a favorisé l'émergence de nombreux petits transporteurs qui assurent des liaisons régulières entre Maradi et les autres centres du Niger. Enfin, à propos du transport urbain, il faut noter l'augmentation très rapide du nombre des taxis qui est passé de moins d'une dizaine en 1978 à 94 en 1980! Il s'agit d'une activité lucrative dans laquelle les commerçants et les fonctionnaires ont investi : ils louent les véhicules à des chauffeurs qui leur versent une somme fixe chaque jour.

CONCLUSION

Les années soixante-dix ont marqué une rupture nette dans l'évolution de Maradi qui a opéré une large ouverture sur le marché mondial : son activité est passée de l'échelle régionale et nationale au niveau international.

Elle joue à présent un rôle économique important au Niger et peut constituer un contrepoids à l'influence prépondérante de Niamey. En cela, elle a sans doute supplanté sa rivale Zinder. Maradi fait donc figure d'une ville jeune, dynamique mais dont la prospérité reste fragile : qu'advierait-il si la législation nigériane était modifiée et si les hommes d'affaires locaux avaient un libre accès aux devises internationales et au marché mondial?

Cette activité économique est souvent identifiée à la réussite des Alhazai qui constituent une classe sociale privilégiée au Niger et dont le pouvoir économique est certain. Ces grands commerçants ont bénéficié d'une conjonc-

(1) Plan de Transports effectué par le Bureau de Contrôle et d'Etudes d'Outre-Mer (B.C.E.O.M.) pour la République du Niger. op. cité.

ture favorable : guerre du Biafra, sécheresse, mise en place d'un nouveau régime en 1974 qui voulait relancer l'économie nationale, augmentation rapide des recettes de l'Etat du fait de l'exploitation des gisements d'uranium. Ils ont su exploiter ces événements grâce en particulier à l'appui des banques qui leur ont prêté de l'argent d'abord largement puis plus prudemment (1). Sans elles, leur accumulation n'aurait pas été aussi rapide.

Comme le montrent les deux exemples présentés (schéma VIII), leur activité est très diversifiée : commerce des produits manufacturés, transit, trafic sur les cours des monnaies, transports, immobilier, commercialisation et production des denrées agricoles, exploitation de troupeaux, prêts à intérêt, participation au capital d'entreprises.

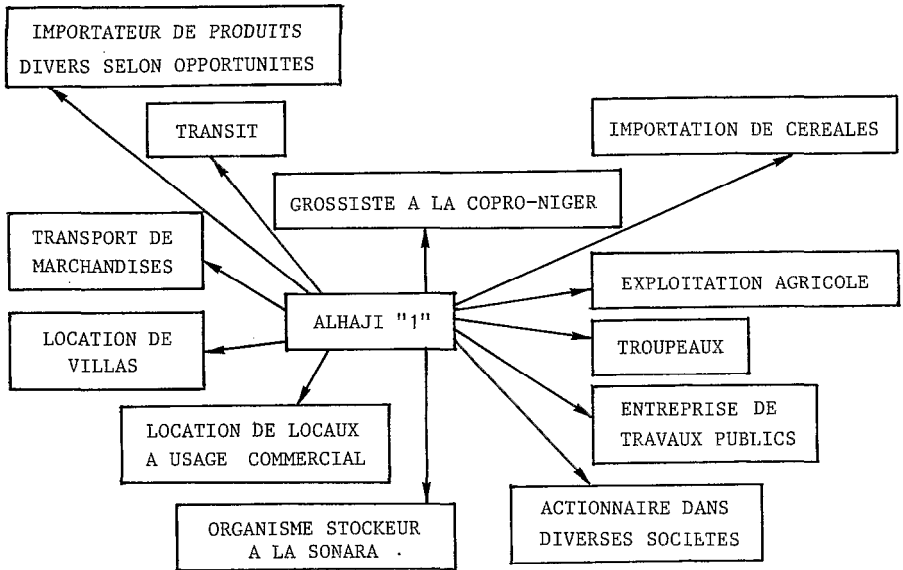
Outre la chefferie, citons parmi les grands Alhazai actuels de Maradi les noms suivants : Alhaji Maman Djitao, Alhaji Gonda Garki, Alhaji Balla dan Sani, Alhaji Issuhou Guizo, Alhaji Mani Gourgou, Alhaji Balla Kalto, Alhaji Andoumé, Alhaji Zinguilé et Alhaji Yahaya Ardé. Ces commerçants ont réalisé une accumulation récente : en cela, ils ont supplanté les Alhazai dont la fortune reposait sur la traite arachidière. Peu d'entre eux ont participé à la collecte des arachides, en revanche, ils ont pris part de près ou de loin, pendant la période coloniale et après, au commerce des produits manufacturés : l'hypothèse selon laquelle celui-ci était plus rémunérateur que la collecte des arachides se trouve ici renforcée (2).

Comme nous le verrons dans la 5ème partie de cette recherche où on présentera une typologie de ces négociants, il faut noter que les grandes réussites sont peu nombreuses et que bon nombre de commerçants stagnent dans une activité moyenne voire médiocre. Néanmoins, Maradi, ville des Alhazai, est assimilée à la réussite des plus riches d'entre eux.

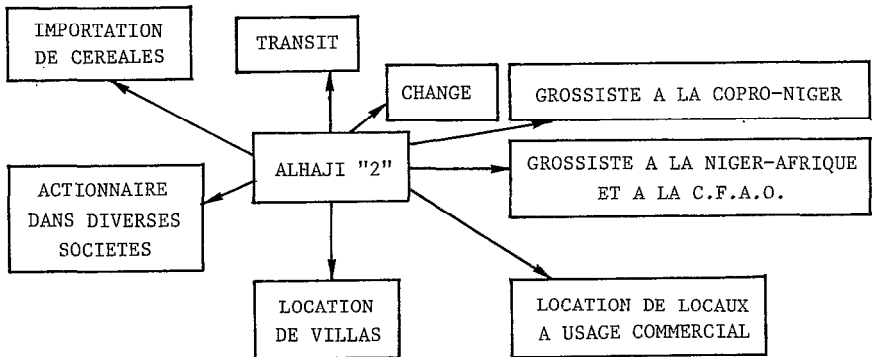
Depuis une dizaine d'années, elle connaît un début d'industrialisation qui ne paraît cependant pas à même de prendre le relais des activités commerciales si celles-ci venaient à s'effondrer.



-
- (1) Il semble qu'un Alhaji ait monté une banque parallèle où les principales opérations porteraient sur le prêt à intérêt et le change. Etant donné le caractère "mystérieux" de cette banque, il n'a pas été possible d'obtenir d'informations précises à son sujet.
 - (2) Parmi les Alhazai qui se livraient aux deux négoce (arachides, produits manufacturés) avec les firmes européennes, beaucoup ont du abandonner le second lors de la création de la Sonara : en effet les firmes leur faisaient autrefois des avances qu'elles récupéraient sur la collecte des arachides et leurs commissions. Dès qu'elles n'eurent plus de monopole et qu'elles se retrouvèrent à égalité avec les commerçants africains, elles se réorganisèrent et ne gardèrent que les commerçants qu'elles estimaient sérieux et solvables (elles n'accordèrent alors que peu de crédit).



Exemple 1



Exemple 2

SCHEMA VIII : ACTIVITES REPERTORIEES DE DEUX GRANDS ALHAZAI

1 - LA VILLE

Una serie di crêpe con cioccolato
costo di 2000 pacchi per 10 mila
pacchi. I costi per pacchi sono 200
e 300. Costo per pacchi sono 200

1. 在 1990 年 12 月 1 日以前，
 2. 在 1990 年 12 月 1 日以后，
 3. 在 1990 年 12 月 1 日以后，

E ET GRAND CENTRE COMMERCIAL DES «EL HADJ»

Le projet de construction d'un grand centre commercial à Maradi, au Niger, est en cours d'étude.

La ville serait évidemment très longue si nous nous mettions à énumérer tous ceux qui entrepreneurs, commerçants ou les deux à la fois, sont millions en banque, veulent réaliser quelque chose. Le Maire de Maradi a dû arrêter la vente des titres fonciers et des titres de transport pour quelques temps. Les gens en effet construisent et la population de la ville est peu nombreuse pour leur fournir des localités. Et si le Maire distribuait les titres de transport pour les taxis, la ville ne pourrait les absorber et leur rentabilité serait hypothéquée.

Les gens sont certes hésitants et les crédits sont rares. Généralement ce sont des « self made men » des hommes parvenus d'eux-mêmes sans aide. C'est à peine si parfois on leur a facilité la tâche. Les récentes décisions prises à l'inten-

tion des petites et moyennes entreprises et du commerce nigériens sont saluables mais insuffisantes. Que les responsables aillent vers eux leur soumettre certaines préoccupations d'ordre national ne nous paraît pas superflu.

Un exemple. Depuis 1970, le projet du Goubi-Maradi va de rejet

en avant et pour le moment, l'achat de matériaux de construction est en cours.

Les petites entreprises locales qui attendent à Maradi en attendant

Dakoro sinistré... à cause des rats

La ville de Maradi vit donc dans une relative bonne situation économique. Comme si la nature voulait signifier au voyageur qu'elle fait bien les choses, tout autour de Maradi et sur environ 20 km, comme nous l'a dit le préfet du département M. Moustapha, « ah, les récoltes sont prometteuses. Des problèmes existent cependant pour ce chef-lieu de département mais ils viennent d'ailleurs. Dakoro autrefois grenier à mil du département peut d'ores et déjà être considéré comme totalement sinistré, à cause des rats. Une bonne partie de la circonscription de Mayahi connaît le même sort.

Après la sécheresse qui a, on le sait, frappé dur ces deux arrondissements c'est maintenant les rats et les sauteriaux. Les paysans ont semé et il pleut. Mais les rats déterrèrent les graines mises en terre et les sauteriaux grignolent ce qui a pu pousser. Triste situation. Personne ne comprend plus.

Les paysans, malgré leur désespoir, ont mis en œuvre toutes leurs connaissances en matière de piégeage. Un chef de canton aurait même pris plus de 4.000 rats avec des pièges traditionnels. En vain. Tout porte à croire que rien ne sera récolté. « C'est une plus grande inquiétude, avoue M. Tahi qui ajoute aussitôt : on n'a jamais vu un phénomène pareil. C'est triste ».

Même la recente « Opération Sahel-Vert », a souffert des effets dévastateurs de ces rats des champs. Un jeune volontaire a qui nous demandons comment les travaux de cette opération se sont déroulés dans son chantier nous a confié : « nous avons

beaucoup travaillé c'est certain mais il est à craindre que tout cela ne soit finalement pour rien. Quand les matras nous retournent sur le chantier, ce que nous avons planté la veille est presque totalement déterré et mis à terre par les rats. C'est vraiment désolant ».

C'est triste, c'est désolant. Les paysans eux non plus de mots pour qualifier une telle calamité. Qu'après la sécheresse ces gerbes compromettent leurs récoltes est inexpliquable. Inexpliquable aussi la façon spontanée et imprévue avec laquelle elles se sont reproduites.

Les agents techniques du coin eux-mêmes ne comprennent rien. Ils se disent simplement : « il y a sans doute une explication à cela, mais laquelle ? Serait-ce une des premières retombées de plusieurs années de sécheresse ? ».

Ce qui est sûr, c'est que quelles qu'en soient les causes de la prolifération de ces bestiaux, il n'y aura pas de récoltes cette année à Dakoro. Ou si peu. « Il est certes trop tôt pour faire un bilan », déclare M. Moustapha Tahi mais je demeure pessimiste. « Pessimisme justifié car le grenier à mil de son département sera vide.

Le plus grave, et c'est ce qu'il faut prévoir dès maintenant, c'est que ces rats n'ont pas seulement compromis les récoltes. Porteurs des germes de la peste, il est à craindre que cette sinistre maladie ne soit la deuxième conséquence, après la famine, de leur présence dans nos régions. L'hostilité d'une terre devenue invivable serait alors d'autant plus aggravée.



El Hadj Mamane Djissou : « un sens aigu des affaires ».

On ne voit pas les « hommes d'affaires » de Maradi sortir des petites cités malvaissantes des franges de tous bords qui parcourent le Niger se disent commerçants. Ceux-là n'aiment pas ils perturbent. Et l'actualité de ces derniers jours nous renseigne particulièrement sur ce point.

INTERET NATIONAL D'INTERET NATIONAL

Le gouvernement nigérien, tout en travaillant sur les céréales, a permis à certains commerçants de faire leurs profits sur le dos des paysans.

Le projet de construction d'un grand centre commercial à Maradi, au Niger, est en cours d'étude. Le projet de construction d'un grand centre commercial à Maradi, au Niger, est en cours d'étude. Le projet de construction d'un grand centre commercial à Maradi, au Niger, est en cours d'étude.

Le projet de construction d'un grand centre commercial à Maradi, au Niger, est en cours d'étude. Le projet de construction d'un grand centre commercial à Maradi, au Niger, est en cours d'étude. Le projet de construction d'un grand centre commercial à Maradi, au Niger, est en cours d'étude.



Le marché : il était naguère en palloles

pour révision à renvoi pour étude. Entre temps à Maradi, mille des centaines de millions voire des milliards de francs sont en route.

La ville est aujourd'hui un véritable chantier. Pourtant ce n'est pas l'esprit d'entreprise qui manque à ces braves commerçants.

Prochain article, la SONITAN manque de peaux et chômage technique.

BQRY SEYNI.

LES AUTRES ACTIVITÉS URBAINES

Le développement des activités commerciales a été accompagné, au cours des années soixante-dix, de l'émergence d'un secteur industriel. Les premières industries ont été montées par des groupes français à l'époque coloniale et avaient pour objectif la transformation des productions agro-pastorales en vue de l'exportation (arachide, coton, peaux). Le "décollage" de ce secteur à partir de 1974 s'explique, en grande partie, par l'intervention de l'Etat nigérien dont les ressources ont considérablement augmenté grâce à l'exploitation des gisements d'uranium du massif de l'Aïr (1). Les unités mises en place au cours de la période 1970-1981 visent à réduire les importations du Niger et à s'y substituer en rendant ainsi le pays moins tributaire de l'étranger. Outre l'Etat, les sociétés d'économie mixte ont joué un rôle important dans la création d'entreprises. Quelques investisseurs privés, notamment les Alhazai, ont suivi aussi ce mouvement et participé à la formation d'entreprises.

Hormis le développement d'un secteur industriel, le processus d'urbanisation a été accompagné de l'apparition de nombreuses petites activités qui constituent dans les villes du Tiers-Monde ce que les économistes appellent un secteur "informel". Celui-ci comprend une grande variété de métiers : artisanat traditionnel, petite industrie de transformation, micro-commerce etc... Ses traits principaux se retrouvent d'une ville africaine à l'autre et son rôle économique est important pour plusieurs raisons :

- D'une part, il fournit la plupart des emplois en milieu urbain et évite que le chômage n'augmente aussi rapidement que ne le laisserait penser l'exode rural et la croissance démographique de la ville. En cela, il se substitue au secteur moderne (industrie, administration).

- D'autre part, il représente dans la production et la circulation des biens, des flux financiers et réels élevés : une fraction des besoins des citadins est en effet satisfaite par ce secteur.

- Enfin, il constitue une transition entre le secteur rural d'où la plupart des travailleurs sont issus et le secteur capitaliste, voire une réserve de main-d'oeuvre en passe d'être transformée et adaptée pour être ensuite récupérée par le second (phénomène rencontré surtout dans les grandes villes).

Ces deux secteurs d'activités se sont développés parallèlement au secteur commercial.

(1) La production d'uranium-métal du Niger a augmenté de la manière suivante : 410,5 T (1971) - 867 T (1972) - 1 116,9 T (1974) - 1 461,9 T (1976) - 2 061 T (1978) - 4 200 T (1981). Son prix est passé de 5 400 francs CFA par kilogramme (1974) à 24 000 francs CFA (1979) puis est retombé à 20 000 francs CFA en 1981.

I. L'EMERGENCE D'UN SECTEUR INDUSTRIEL

Les entreprises de Maradi peuvent être subdivisées en quatre catégories :

- Les industries de transformation des productions agro-pastorales.
- Les industries extractives.
- Les industries de transformation.
- Le bâtiment et les travaux publics.

1. Les industries de transformation des productions agro-pastorales.

Quatre entreprises se classent dans ce groupe : l'huilerie de la Siconiger, l'usine d'égrenage de coton de la C.F.D.T., la tannerie de la Sonitan et l'usine de transformation des produits fruitiers (Conco-Niger).

La Siconiger

Son histoire ayant été déjà retracée, soulignons simplement que la campagne agricole 1971-72 marqua l'apogée de son activité qui n'a cessé, depuis lors, de diminuer en raison du déclin de la production arachidière. Ainsi, en 1980-81, elle n'a trituré que 1 500 tonnes d'arachides pour une capacité de production de 45 000 tonnes et n'a fonctionné que pendant quinze jours environ.

Pour éviter sa fermeture et le licenciement de son personnel, la Siconiger a obtenu une licence d'importation d'huile de soja raffinée. Un coupage avec 20% d'huile d'arachide a permis la commercialisation d'environ 3 150 tonnes d'huile en 1981. Cette solution ne résoud cependant pas le problème de cette entreprise, contrainte au chômage technique faute de matières premières et incapable de satisfaire les besoins du seul marché nigérien actuellement importateur d'huile.

La Compagnie française du développement des textiles

La C.F.D.T. avait mis en place une usine d'égrenage de coton en 1956 dont l'activité fut intense au cours des années soixante. Après la sécheresse, la culture cotonnière a également été délaissée par les agriculteurs au profit des céréales. La commercialisation de coton sur l'usine de Maradi qui avait été de près de 1 800 tonnes en 1969-70, chuta à moins de 200 tonnes en 1978-79.

Cette baisse d'activité a entraîné la fermeture de l'usine en 1980, les infrastructures demeurant en place.

La Sonitan

La Société Nigérienne de Tannerie a été créée en 1970 avec un capital de 52,2 millions de francs CFA en majorité d'origine étrangère. Son objet est la production de peaux tannées brutes, semi-finies et finies. La matière première utilisée est la chèvre rousse de Maradi dont la peau est de qualité et connue sous le nom de chèvre de Sokoto.

Autrefois, les peaux faisaient l'objet d'un commerce intense entre cette partie du Niger et le Nigéria. Sous l'impulsion et le conseil d'un vétérinaire en poste à Maradi au début des années cinquante, le gouverneur du Niger décida de fermer la frontière et de ne plus les laisser partir au Nigéria; il incita les maisons de commerce à se livrer à cette activité (construction d'abattoirs-séchoirs); la Compagnie du Niger Français qui avait des liens étroits avec la société anglaise Unilever, principal groupe mondial des industries du cuir, fût une des premières à investir dans ce domaine.

La Siconiger décida également de se lancer dans cette activité et utilisa pour cela le réseau d'acheteurs qu'elle avait constitué pour la collecte des arachides. Face à l'essor de ce négoce, elle fonda l'Union Commerciale du Niger (U.C.N.), société chargée uniquement de la collecte des peaux et de leur exportation. L'Union Commerciale du Niger intervint de 1957 à 1970, date à laquelle elle s'est volontairement dissoute, ses actionnaires désirant participer au capital de la Sonitan.

Cette entreprise a connu une croissance rapide à ses débuts et surtout en 1972-73 où de nombreux animaux sont morts à cause de la sécheresse. Elle a effectué, elle-même, la collecte des peaux jusqu'à la création de la Société Nigérienne des Cuirs et des Peaux (S.N.C.P.) en 1972 qui dispose d'un monopole de commercialisation et pourvoit actuellement à l'approvisionnement de la Sonitan et de la Sotapo, société implantée à Zinder.

La capacité de la tannerie de Maradi est de 850 000 peaux par an. Sa production a été de 833 000 peaux en 1983. Celles-ci sont exportées vers la France et l'Italie. Une partie de la production est maintenant destinée au marché nigérien. La Sonitan est une des entreprises locales les plus performantes (17 millions de francs CFA de bénéfice en 1983 avant imposition).

La Conco-Niger

Cette entreprise, fondée en 1979, a pour tâche la fabrication de confitures, jus de fruits et sirops. Il s'agit d'une petite unité, lancée sur l'initiative d'un individu soutenu financièrement par la mission protestante et employant treize personnes. Elle s'approvisionne en fruits auprès des paysans de la vallée du Goulbin Maradi et leur assure un débouché régulier. La production (20 000 pots de confiture en 1980) est écoulée dans les centres urbains du pays.

En raison de problèmes de trésorerie, l'usine a fermé ses portes en 1983 et aucune solution n'était alors en vue pour y remédier.

Ces quatre entreprises sont donc très tributaires des productions agropastorales : toute catastrophe qui affecte ce secteur, se répercute inéluctablement sur leur activité, les cas de la Siconiger et de la C.F.D.T. en sont des illustrations frappantes.

2. Les industries extractives

Il existe une seule unité de ce type : la Société Nigérienne de Briquetterie (SONIBRI), créée en 1976 et dotée d'un capital initial de 300 millions de francs CFA dont la plus grande partie a été apportée par la Banque de Développement de la République du Niger, le reste étant fourni par des investisseurs locaux (Alhazai).

La Société possède une usine à Djirataoua, localité située à dix kilomètres au Sud de Maradi. Elle y extrait l'argile d'une carrière et produit des briques et des hourdis pour la construction et la décoration. Son équipement, d'origine allemande, est très moderne et permet une capacité de production de quatre millions de briques par an.

Cette entreprise a connu des difficultés financières en 1979 et 1980. Le plan de redressement ayant échoué, l'usine a fermé ses portes en 1983, les infrastructures restant en place.

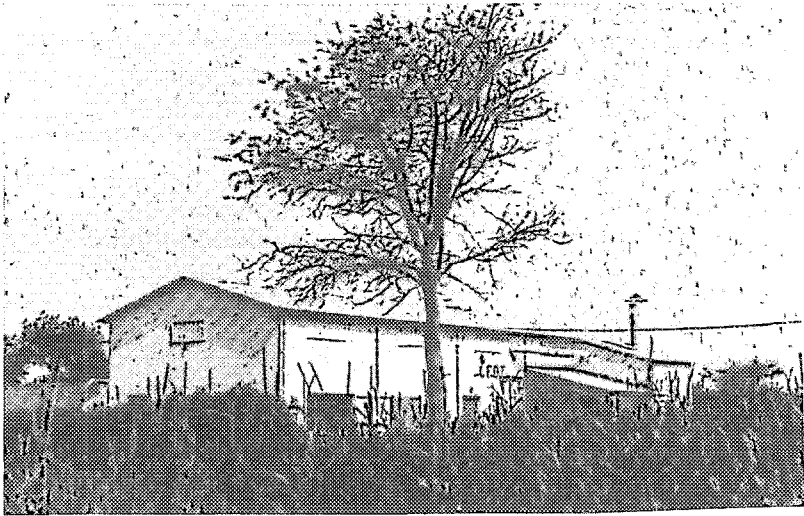


Photo VII

Usine de coton de la C.F.D.T.



Photo VIII

Vendeurs d'essence importée clandestinement du Nigéria
(gare routière de Maradi).

3. Les industries de transformation

Elles sont au nombre de cinq : deux entreprises de construction métallique (la Sefamag et la Fabmétal), une entreprise de fabrication de matelas mousse (Unimo), une entreprise textile (la Sonifac) et une entreprise de fabrication de boissons gazeuses et de bière (Braniger).

La Sefamag

Il s'agit d'une petite unité de fabrication de matériel de culture attelée, fondée en 1975 avec un très faible capital (1,2 million de francs CFA) par des ouvriers nigériens formés à la mission protestante. L'équipement en infrastructures fixes est insuffisant et le personnel peu nombreux (onze personnes en 1981).

La Sefamag a réalisé cette année-là un chiffre d'affaires de 42,8 millions de francs CFA. Son activité principale est la fabrication de charrettes bovines et de matériel de culture attelée. Sa production (960 charrettes bovines en 1981) est très inférieure à ses possibilités (5 000 charrettes) et s'explique par son incapacité à constituer des stocks de matériel fini, faute d'un fond de roulement suffisant. Un tel problème se rencontre fréquemment dans les petites unités de production où le défaut de trésorerie est à l'origine de leurs difficultés.

Cette entreprise devrait être modernisée et dotée de moyens plus importants : la demande en matériel agricole va certainement augmenter au cours des prochaines années, un mouvement semble d'ailleurs s'amorcer dans ce sens. Aussi, la Sefamag pourrait davantage s'intéresser dans l'avenir à la clientèle privée et cesser de travailler presque exclusivement pour l'Union Nationale de Crédit et de Coopération.

Comme pour la Conco-Niger, la mission protestante américaine (Sudan Interior Mission) a joué un rôle déterminant dans la création de la Sefamag. Dans une optique très libérale (encourager l'émergence de petits entrepreneurs) mais aussi charitable (former des ouvriers et leur donner du travail), cette mission encourage l'initiative privée et apporte le capital qui fait le plus souvent défaut au niveau local.

Pendant ces deux entreprises connaissent des difficultés de trésorerie car elles fonctionnent selon un mode d'organisation calqué sur le modèle occidental pas forcément adapté dans un pays en voie de développement comme le Niger.

La Fabmétal

Cette société a été créée en 1974 et dotée d'un capital initial de 50 millions de francs CFA détenu en totalité par des Nigériens d'origine libanaise qui se livraient autrefois à la traite arachidière.

L'entreprise a pour tâche la construction métallique (lits, tables, chaises, armoires, mobilier de bureau, etc...); les matières premières (tubes, fer plat, accessoires divers, etc...) sont importés du Nigéria, de Belgique, de Grande-Bretagne et du Japon.

La situation de la Fabmétal était satisfaisante à ses débuts puis s'est progressivement dégradée en raison de la multiplication des petits ateliers artisanaux en ville dont le personnel a souvent été formé chez elle : ainsi de 14 000 lits en 1977, la production est tombée à 4 000 lits en 1981. La concurrence des unités artisanales dont les articles sont de moins bonne qualité mais vendus à

des prix nettement inférieurs, a écarté la Fabmétal de son marché initial (lits métalliques) et l'a obligée à diversifier sa production pour survivre (1). Des projets sont actuellement à l'étude (production de cuivre pour les lits, de ressorts, etc...) pour relancer l'activité de cette entreprise dont le personnel a diminué de moitié depuis 1977 (trente sept personnes en 1983).

Unimo

Cette entreprise a été fondée en 1976 sur l'initiative des mêmes actionnaires que ceux de la Fabmétal et a un capital initial de dix millions de francs CFA. Unimo produit des matelas mousse à partir de matières premières importées et a donc une activité complémentaire à celle de la Fabmétal. L'entreprise est en situation de monopole au Niger et son réseau de commercialisation lui permet d'atteindre les différents centres urbains et en particulier le marché de Niamey.

Depuis quelques mois elle est gênée d'une part par des importations frauduleuses de matelas provenant du Nigéria et d'autre part par les commerçants qui achètent les matelas à l'état brut, les font ensuite recouvrir de tissu pour les revendre à un prix inférieur à celui des produits finis de l'usine.

A ses débuts, l'entreprise a été soutenue financièrement par la Fabmétal dont la situation était saine. Les rôles se sont ensuite inversés et Unimo a permis (1982) à la Fabmétal de survivre et de traverser une crise. Au cours de ces derniers mois, la situation de cette entreprise s'est dégradée en raison des nombreuses importations frauduleuses provenant du Nigéria et ses dirigeants sont inquiets quant à son avenir.

La Sonifac

La Société Nigérienne de Fabrication de Couvertures a été constituée en 1976 avec un capital initial de 100 millions de francs CFA, détenu conjointement par l'Etat nigérien, des Sociétés d'Economie Mixte (Banque de Développement de la République du Niger, Copro-Niger) et des actionnaires privés (Alhazai).

Son objet est la fabrication de couvertures à partir de déchets de l'industrie textile. Elle s'approvisionne en matières premières auprès de la Nitex qui se trouve à Niamey et à l'étranger (Bénin, Côte d'Ivoire, France et Italie). Ses infrastructures modernes permettent la fabrication de 350 000 couvertures par an.

L'entreprise a connu de réelles difficultés à ses débuts; il semble que les mesures protectionnistes qui devaient être mises en place en sa faveur par la Copro-Niger qui devait cesser ses importations, n'ont pas eu les effets escomptés. De plus les grossistes locaux dont certains sont actionnaires, ne se sont pas intéressés à la commercialisation de sa production et de nombreux articles sont restés longtemps invendus. La situation s'est améliorée en 1981, les anciens stocks ont été écoulés et de nouveaux modèles sont sortis. Depuis lors, elle s'est à nouveau dégradée et l'usine est fermée.

(1) J'ai étudié la concurrence entre cette entreprise et les ateliers artisanaux dans l'article suivant : "Les perspectives d'accumulation dans la petite industrie de transformation : l'exemple de la menuiserie métallique à Maradi (Niger)", Cahiers d'études africaines, numéro spécial, 81-83 XXI/1-3, Villes africaines au microscope.

TABLEAU XXIII
PRESENTATION DES ENTREPRISES DE MARADI

ENTREPRISES	DATE DE CREATION	CAPITAL *	Nombre de salariés (1983)	Chiffre d'affaires *	Salaires distribués (1983)
SICONIGER	1942	400 M	85	2.144 M	55,65 M
SONITAN	1970	52,2 M	92	695 M	67 M
SONIBRI	1977	90,1 M	100 (1980)	161 M	50,4 M
FABMETAL	1974	50 M	37	164 M	23,9 M
UNIMO	1976	10 M	31	186,48 M	18,18 M
SONIFAC	1977	100 M	108 (1981)	216 M	69 M
SEFAMAG	1975	1,12 M	13 (1980)	34,2 M	11,4 M (1980)
CONCO-NIGER	1979	?	13 (1980)	11,3 M	4,96 M (1980)
BRANIGER	1981	1.916 M	88	1.475 M	42,76 M

* en francs CFA.

Une restructuration de l'entreprise avec prise de participation financière extérieure serait envisagée afin de réaliser des investissements supplémentaires et relancer son activité (l'usine avait une centaine d'employés en 1980 et n'avait produit que 57 000 couvertures).

La Braniger

C'est la plus récente entreprise installée à Maradi (1981). Son implantation devait se faire au départ à Zinder mais en raison des problèmes d'alimentation en eau que connaît cette ville, le choix a été modifié en faveur de Maradi.

Son activité repose sur la fabrication de boissons gazeuses et de bière à partir de produits importés. Son objectif est d'approvisionner totalement ou pour une partie les départements de Tahoua, de Maradi, d'Agadez, de Zinder et de Diffa. L'investissement est de près de deux milliards de francs CFA, sa capacité de production est, par an, de 30 000 hectolitres de boissons gazeuses et de 50 000 hectolitres de bière ainsi que de six tonnes de glace par jour. Soixante-dix personnes y étaient employées en 1981, année de la mise en route de l'usine.

4. Le bâtiment et les travaux publics

Plusieurs entreprises avaient été fondées autrefois par des Européens (Entreprises Dumoulin, Gautry, Lingoï, Georget, Gran etc...) qui se partageaient le marché de la construction. Celles-ci, à l'exception de l'entreprise Lingoï, ont toutes cessé leur activité et ont été remplacées par des entreprises nigériennes dont le patron a le plus souvent été formé dans ces entreprises françaises. L'exemple d'Alhaji Seydou est significatif (1).

Alhaji Seydou, originaire de la région de Mayahi, est venu s'installer à Maradi avec ses parents dès son enfance. A quinze ans environ, il fut engagé comme apprenti-maçon chez un entrepreneur européen (Dumoulin). Au fur et à mesure que sa qualification progressait (il devint aide-maçon puis maître-maçon) et selon les opportunités, il changea plusieurs fois d'employeurs. Après avoir ainsi travaillé pendant une quinzaine d'années, il s'installa à son propre compte en 1968, mais de manière informelle. Il obtenait alors des chantiers auprès des commerçants et des fonctionnaires. En 1976, il décida de créer une véritable entreprise comme il l'a expliqué : "en tant que tâcheron, j'avais de nombreux problèmes car les clients discutaient les prix et payaient mal, voire pas du tout. Avec mon entreprise, je fais des devis précis et le client est d'accord ou pas. De plus, je peux répondre aux appels d'offre de l'Etat et j'obtiens, à présent, des chantiers de l'administration".

Une fois son entreprise créée, Alhaji Seydou eût en effet des contrats de l'Etat et réalisa notamment l'assainissement de Maradi qui fut un marché important. Depuis 1980, il connaît quelques difficultés, le Niger ayant vu ses ressources diminuer, de nombreux projets sont gelés. Aussi, il a essayé de diversifier géographiquement son activité et a obtenu des chantiers de construction de dispensaires en brousse et a essayé de s'implanter à Tahoua. Malgré ses efforts, la conjoncture ne lui est pas favorable et il a dû licencier du personnel.

(1) Son identité a été modifiée.

Les principales entreprises nigériennes sont actuellement la Sonimap (créée en 1974 avec un capital de huit millions de francs CFA), les Etablissements Lawally Yahaya, l'entreprise Bagna Mali et la Soniba (fondée en 1977 et dont le capital est de un million de francs CFA).

La concurrence entre elles est sévère, chacune essayant d'abaisser les coûts de construction pour emporter les marchés notamment ceux lancés par l'administration. Parfois, l'une de ces unités ne peut mener à bien un chantier toute seule et en sous-traite une partie à ses concurrentes ou à des tâcherons. D'une façon générale, aucune ne dispose de l'équipement et de la technique des firmes européennes implantées en Afrique (Satom, Dragages etc...) ou étatiques. Aussi les marchés importants leur échappent.

Depuis 1980, l'activité du bâtiment régresse car l'Etat, principal commanditaire des travaux (1), a vu ses ressources fléchir en raison de la diminution de ses recettes minières. Aussi, les entreprises de Maradi (2) tentent-elles d'obtenir des contrats dans d'autres centres urbains, notamment à Tahoua où l'assainissement de la ville vient d'être décidé et où les entreprises locales sont peu nombreuses.

Enfin, dans le domaine des travaux routiers, ce sont les sociétés étrangères et la société nigérienne Wazir qui dominent le marché.

5. Les perspectives d'industrialisation de la ville

Cette description des entreprises industrielles montre qu'après une période de décollage (1974-77) l'industrialisation de la ville a connu une série de revers qui s'est traduite par des fermetures d'usines (C.F.D.T., Sonibri, Sonifac et Conco-Niger).

Ces échecs sont imputables à des erreurs de gestion et parfois à des études de marché mal faites au préalable (cas de la Sonifac). Aussi, la fragilité de ces entreprises qui ont adopté un modèle d'organisation occidental, tranche nettement avec l'efficacité des Alhazai qui fonctionnent plus en harmonie avec les structures économiques et sociales locales.

Néanmoins, une reprise de ce secteur industriel se manifestera peut-être grâce à l'installation de l'usine de la Braniger puis plus récemment de celle de la Société Nigérienne des Allumettes. Elle se poursuivra dans l'avenir si les projets actuellement à l'étude se réalisent (usines de piles électriques, de gaz, de cycles et cyclomoteurs, de concentré de tomates et de profilés d'aluminium).

Cette étude montre que l'industrialisation d'un centre tel que Maradi et d'une manière plus générale d'un pays comme le Niger se heurte à de nombreux obstacles parmi lesquels on peut identifier :

-
- (1) Les Alhazai font plutôt travailler les tâcherons qui acceptent des rémunérations plus basses.
 - (2) L'évolution du nombre des licenciements, recensés dans le secteur moderne (industries, bâtiment, travaux publics) par l'Inspection du Travail reflète cette tendance (595 en 1980, 185 en 1979).

- Le problème relatif aux débouchés : le Niger est un pays faiblement peuplé (moins de six millions d'habitants) dont la majorité de la population ne constitue pas un marché potentiel (revenus très faibles).

- Le coût des consommations intermédiaires (électricité, fuel, etc...) est élevé et limite de ce fait les investissements (étrangers notamment).

- La concurrence des pays limitrophes et du Nigéria en particulier est sévère : ce pays a commencé son industrialisation depuis déjà quelques années et produit à des coûts beaucoup plus faibles que le Niger.

- Les exportations vers l'extérieur sont coûteuses : le Niger demeure enclavé malgré l'amélioration de son réseau routier et les coûts de transport pour atteindre la mer (Cotonou, Lomé) restent élevés et empêchent l'exportation de certains produits vers l'Europe.

- La législation sociale actuellement en vigueur semble trop stricte et paraît avancée au regard du développement du pays. Elle constitue sans doute un frein à la création d'entreprises dans la mesure où d'éventuels investisseurs hésitent à se lancer dans l'industrie par crainte de l'administration.

Ces différents éléments ne plaident donc pas en faveur d'une véritable industrialisation du Niger dont les centres urbains ne connaîtront vraisemblablement dans l'avenir que des unités de faible dimension. Dans ce contexte, Maradi est la ville la mieux placée après Niamey et dispose de plusieurs atouts :

- un site propice et comportant encore des réserves foncières importantes,

- des facilités de communications (elle est bien reliée à Niamey, Zinder et aux villes du Nigéria),

- d'une bonne situation géographique (les coûts de transport sont faibles car elle n'est pas très éloignée des autres grands centres urbains du pays),

- d'abondantes disponibilités en main-d'oeuvre dues à un arrière-pays relativement peuplé et constituant une "réserve" de main-d'oeuvre,

- d'un marché attractif,

- de l'installation déjà de plusieurs usines et d'infrastructures (disponibilités en énergie) qui peuvent jouer un effet "d'entraînement" encourageant ainsi l'implantation de nouvelles unités.

On peut se demander sur quelles initiatives l'industrialisation de Maradi se poursuivra et essayer d'identifier les investisseurs potentiels :

- L'Etat nigérien, en premier lieu a un rôle essentiel à jouer en ce domaine et ses actions peuvent se situer à deux niveaux : d'une part en intervenant directement dans la création d'entreprises et d'autre part en prenant des mesures législatives encourageant l'investissement privé (assouplissement de l'article 6 de la loi 74-19 du code des investissements en faveur de la petite et moyenne entreprise nigérienne).

- Les investisseurs privés parmi lesquels nous distinguerons ceux d'origine libano-syrienne de ceux d'origine nigérienne :

- Les premiers se sont livrés autrefois à la traite arachidière et étaient organismes-stockeurs pour la Sonara. Depuis la sécheresse, ils ont réorienté leur activité et ont investi dans l'industrie : ainsi la famille Assad est fondatrice de la Fabmétel et d'Unimo, d'autres familles ont été à l'origine de la Sonigec

(Société Nigérienne du Gypse et de la Cire) et de la Sonipal (Société Nigérienne de Production d'Allumettes) qui ont à présent cessé toute activité, la première pour des raisons économiques et la seconde à cause d'un ... incendie!

Ces hommes d'affaires portent un intérêt réel à la petite industrie et disposent de capitaux qu'ils investissent des deux côtés de la frontière. Il faut souligner que leur rôle économique n'est pas négligeable (notamment dans le transit) et que, contrairement aux Européens, leur implantation reste forte à Maradi parce qu'ils sont mieux intégrés au milieu local (la plupart d'entre eux ont la nationalité nigérienne).

. Les seconds, en particulier les Alhazai, se cantonnent principalement dans les activités commerciales, sources de profits élevés et immédiats. Aussi, nous n'assistons de leur part, pour le moment, qu'à un timide mouvement d'investissement dans l'industrie. Il se traduit soit par un apport de capitaux pour la constitution d'une nouvelle entreprise (cas de la Sonibri, de la Sonifac et plus récemment de la Société Nigérienne des Allumettes) soit par une prise de participation au capital d'une société déjà existante (quatre Alhazai collaborant depuis longtemps avec la Siconiger en sont devenus actionnaires en 1984). Nous envisagerons plus loin les possibilités de voir naître parmi eux une classe d'entrepreneurs industriels telle qu'on l'entend en Europe (1).

- Les investisseurs étrangers peuvent également participer à la création d'entreprises; leurs initiatives risquent cependant d'être limitées en raison des handicaps précédemment exposés dont souffre le Niger.

Dans la situation actuelle, le rôle de l'Etat nigérien paraît essentiel dans la poursuite de l'industrialisation de Maradi.

En terme d'emplois, il faut souligner que ce secteur industriel (non compris le bâtiment et les travaux publics) employait en 1983 moins de 500 personnes soit un très faible pourcentage de la population active urbaine (2). Nous sommes donc apparemment en face d'une contradiction : les unités industrielles ont souvent une forte intensité de capital et sont faiblement consommatrices de main-d'oeuvre alors que le faible coût de celle-ci pourrait laisser supposer qu'elles auraient plutôt intérêt à utiliser davantage la force de travail que le facteur capital.

Ce phénomène n'est pas propre à Maradi et se retrouve dans d'autres villes du Tiers-Monde où le secteur industriel fournit peu d'emplois et participe dans une faible mesure à la résorption du chômage urbain. Ce rôle semble incontestablement dévolu aux petites activités urbaines que l'on regroupe généralement sous le nom de secteur "informel" ou "non structuré".

-
- (1) Il faut noter que la Société Nigérienne des Allumettes a été créée uniquement grâce à des capitaux privés, un Alhaji apportant à lui seul plus de 80% du capital.
 - (2) L'administration et notamment le Projet de Développement Rural de Maradi financé par la Banque Mondiale représente un nombre d'emplois (600 à un moment donné pour le seul Projet) supérieur au secteur industriel.

II. LE DEVELOPPEMENT DES PETITES ACTIVITES URBAINES

Un des aspects fondamentaux et communs à toutes ces activités est le caractère occasionnel du travail et des revenus. Il existe, par contre, en leur sein une grande variété d'organisation du travail et de la production et il est possible, comme l'a fait Ph. HUGON (1), de les classer en trois grands groupes.

Les prestations de services : il s'agit de l'échange d'argent contre du travail vivant, le service peut être rendu à des personnes (services personnels) ou à des objets (services matériels).

Parmi les services personnels, on classe généralement des métiers tels que : coiffeurs, guérisseurs, cireurs, prostituées, etc... Parmi les services matériels, on sous-entend des professions comme cordonniers, horlogers, réparateurs de radios, de cycles etc...

La petite production de marchandises : il y a ici transformation de matières premières en produits finis grâce à un apport de travail et à l'aide d'outils et de machines. On peut distinguer :

- . La transformation des produits de récupération (pneus, ustensiles, matériaux divers etc...).
- . L'artisanat de fabrication (menuiserie métallique, tailleurs, potiers, cordonniers, tisserands, etc...).

Les petits commerçants et transporteurs de marchandises : ce sont eux qui font circuler les produits finis. On peut distinguer :

- . Le commerce de micro-détail (colporteurs, vendeurs ambulants, tabliers, boutiquiers, etc...)
- . Les petits transporteurs (porteurs d'eau, tireurs de pousse-pousse, chauffeurs de taxis, etc...).

Avec l'urbanisation progressive, tous ces métiers se sont multipliés.

1. Le développement des petites activités urbaines

La diversification des activités urbaines

Autrefois, les différents métiers composant l'artisanat traditionnel étaient regroupés en grande "confrérie" (sana'a). Ces corporations étaient réservées aux membres de clans spécialisés et les métiers se transmettaient de manière héréditaire, leur accès étant interdit à toute personne n'appartenant pas à ces castes.

Les statuts tels que ceux de forgeron, de teinturier, de tisserand, de tanneur, de potier, de barbier (qui intervenaient notamment aux cérémonies de baptême et de circoncision) et de boucher se transmettaient de père en fils.

Chaque caste était dépositaire d'un de ces métiers et avait une spécialisation professionnelle. Ce système subsiste mais certains métiers ne sont plus réservés du fait de l'émergence de nouveaux rapports sociaux et de l'urbanisation.

(1) Ph. HUGON, "Les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (essai de typologie)". in Revue Tiers Monde N° 82 tome XXI. Avril-Juin 1980. P.U.F. - I.E.D.E.S.

En marge de cet artisanat traditionnel, de nouvelles activités ont progressivement émergé en raison de l'introduction de produits nouveaux et de techniques venant d'Europe; elles peuvent être exercées par quiconque possédant un savoir-faire et un capital.

L'étude des patentes prélevées par le Service des Contributions Diverses montre ainsi que des métiers tels que celui de photographe et de mécanicien sont apparus au cours des années soixante et que des activités telles que la menuiserie métallique ou l'électricité-auto se sont développées plus récemment (on trouve néanmoins des individus de la caste des forgerons dans la première).

D'une façon générale, ces petites activités se sont diversifiées et s'efforcent de répondre aux besoins et aux goûts du marché urbain. Il faut cependant mentionner que certaines d'entre elles se sont éteintes : ainsi les dolotières (vendeuses de bière de mil) autrefois très nombreuses, ont pratiquement disparu en raison de l'interdiction officielle de leur activité; de même la création de la Sonitan a porté un coup fatal à la corporation des tanneurs.

L'augmentation du nombre des petits producteurs

Il est très difficile d'établir dans ce domaine des statistiques précises. Le seul service administratif qui effectue chaque année un recensement est le Service des Contributions Diverses (il ne prend en compte que les activités qui ont des infrastructures fixes) afin de percevoir des patentes.

Le tableau suivant donne, à titre indicatif, l'évolution du nombre des artisans dans quelques professions et fait ressortir le caractère récent de certaines d'entre elles.

TABLEAU XXIV

EVOLUTION DU NOMBRE DES ARTISANS DANS QUELQUES ACTIVITES

	1960	1966	1970	1975	1978	1980
Vendeuses de bière de mil	43	58	74	59	0	0
Photographes	0	2	5	9	10	12
Chauffeurs de taxi	0	0	0	0	42	94
Salons de coiffure	7	7	10	16	13	14
Exploitants de moulins à céréales	8	8	19	27	30	36
Horlogers - Bijoutiers	0	0	1	3	3	3
Frigoristes	0	0	0	1	2	3
Tailleurs	78	44	106	94	84	118
Construction métallique - soudure	0	0	4	18	26	38

Source : Service des Contributions Diverses.

Comme nous le notions plus haut, les petites activités jouent un rôle essentiel dans l'absorption des migrants en ville : les résultats d'une enquête effectuée dans le quartier Sabon Gari, montrent qu'environ 80% des personnes arrivées récemment à Maradi (moins de cinq ans) travaillaient dans ce secteur. Les autres (20%) avaient trouvé un emploi dans le secteur moderne (administration, entreprises industrielles).

Le développement de tous ces petits métiers est lié étroitement à la croissance démographique de la ville qui a été soutenue ces dernières années. Leur nombre s'est donc rapidement multiplié et ils représentent à présent une part très importante de l'activité économique urbaine.

2. Les principaux traits des petites activités urbaines

Leurs grands traits et leur mode de fonctionnement ont pu être observés au cours d'une enquête effectuée en 1978 (1).

Cinq branches avaient été choisies et au sein de chacune d'entre elles plusieurs professions avaient été étudiées en détail. Ce sont : l'habillement (tailleurs, cordonniers), la construction (maçons), la petite industrie de transformation (potiers, forgerons, fabricants de mobilier en bois et en métal), le micro commerce (tabliers, restaurateurs) et le transport (chauffeurs de taxi).

Des différences notables existent entre ces activités : les unes, appartenant à l'artisanat traditionnel, utilisent des techniques simples et sont régies par des rapports sociaux spécifiques (système de castes); les autres, plus récentes, ont recours à l'emploi de techniques et de moyens de production modernes (machines) et peuvent avoir une organisation du travail parfois proche de celle d'une petite entreprise capitaliste.

En dépit de ces disparités, il est possible d'en dégager quelques aspects généraux notamment au niveau de l'utilisation de la force de travail, des problèmes liés au marché, des possibilités d'accumulation et des rapports avec les pouvoirs publics.

La force de travail

Elle est d'une façon générale rémunérée en-dessous de sa valeur et l'apprentissage en constitue un mode d'exploitation original. On le retrouve dans toutes les branches.

Il apparaît en effet comme un échange de prestations : le patron s'engage à former son apprenti et à lui apprendre son métier; en contrepartie, ce dernier lui apporte une aide quasi-bénévole et lui doit obéissance. Un contrat "moral" existe donc entre le patron et son apprenti qui sont liés par des relations réciproques. Ce rapport diffère cependant de celui décrit plus haut à propos de commerce (relation patron/serviteur, uban-gida/barā) dans la mesure où le chef d'atelier se contente de former son apprenti mais ne lui donnera pas ensuite les moyens matériels de s'installer à son compte, alors que le commerçant fournit, un jour, à son dépendant les moyens de fonder son propre commerce.

(1) E. GREGOIRE. L'artisanat dans la ville de Maradi, Ministère du Plan, Service Départemental du Plan. Février 1979.

Dans l'artisanat traditionnel, les apprentis sont souvent de la famille du chef d'atelier, ces métiers étant encore régis par le système des castes et se transmettent héréditairement. Dans les métiers récents, il n'y a pas forcément de liens de parenté entre le patron et ses apprentis et il existe même des rapports de type capitaliste dans certaines branches (menuiserie métallique) où on peut rencontrer des ouvriers qualifiés qui sont salariés.

Quelque que soit l'activité, l'importance de l'apprentissage est notoire et celui-ci a été véritablement institutionnalisé dans toutes les branches : les apprentis permettent aux chefs d'ateliers d'avoir une main-d'oeuvre peu coûteuse, ils reçoivent le minimum nécessaire à la reproduction de leur force de travail (nourriture quotidienne, logement, argent de poche) et par là permettent à l'unité productive de se maintenir sur un marché où la concurrence est vive. En cela, il semble prolonger des rapports de production caractéristiques de l'économie traditionnelle de subsistance.

Les principaux traits qui caractérisent le travail dans les petites activités peuvent se résumer ainsi :

- faibles rémunérations (le plus souvent sous forme de gratifications selon les résultats de production),
- salariat peu développé (seulement dans les activités proches de la petite industrie),
- durée très longue de l'apprentissage (le patron prolonge la période de formation afin d'éviter la multiplication des producteurs sur le marché). Il doit permettre d'inculquer à l'apprenti non seulement les notions techniques qui lui seront indispensables mais aussi les principes d'une discipline à laquelle il restera soumis pendant toute sa vie professionnelle (1).
- les travailleurs n'ont aucun statut légal et ne disposent d'aucune organisation pour les défendre,
- caractère saisonnier du travail (Octobre à Mai) en raison de l'origine rurale d'un bon nombre de travailleurs qui retournent dans leur village à l'approche de l'hivernage pour cultiver les champs,
- faibles perspectives d'avenir : la possibilité de monter leur propre affaire paraît utopique pour de nombreux apprentis qui ne peuvent déjà faire face aux dépenses sociales (mariage, logement, etc...) qui leur incombent.

Les problèmes liés au marché

Les unités productives sont d'une manière générale liées au marché en amont et en aval de leur activité : en amont pour leur approvisionnement en matières premières (sauf dans certains cas tels que la poterie où les matériaux se trouvent dans la nature), en aval pour la commercialisation de leur production.

(1) On retrouve ces conditions générales de l'apprentissage en France (aux XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles) où l'apprenti était aussi sous la dépendance totale de son maître avant de devenir un ouvrier qualifié et de prendre ainsi sa place de plein droit dans l'entreprise. Si dans certaines professions, l'apprentissage était comme en Afrique gratuit, dans d'autres (ciriers, vitriers, etc...) les apprentis devaient payer au maître une certaine somme qui était en quelque sorte un droit d'entrée dans la profession et une rémunération de la formation (cf : Histoire Economique et Sociale de la France, Tome II, P.U.F. 1970).

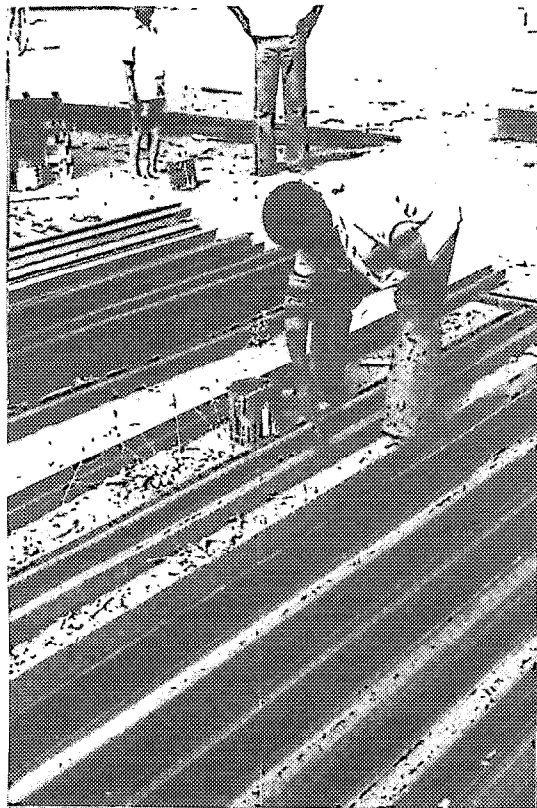


Photo IX

Enfant travaillant dans un atelier de menuiserie métallique.

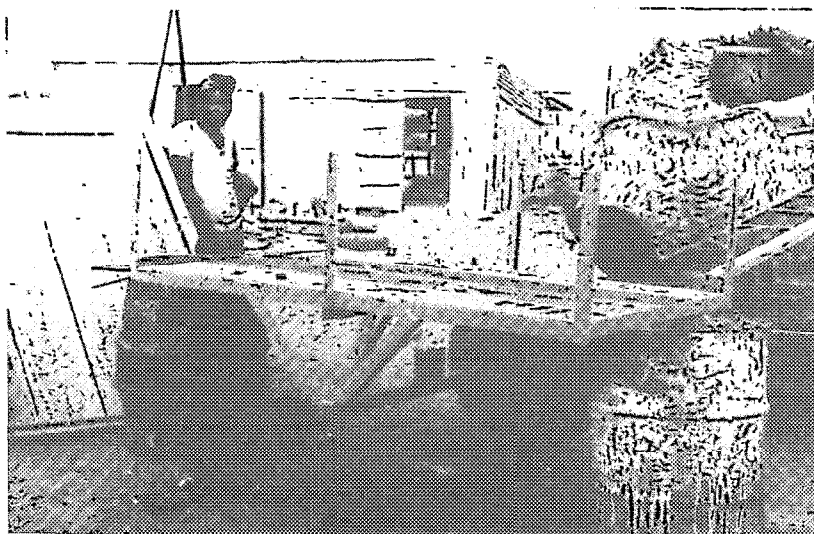


Photo X

Fabrication d'une charrette dans un atelier artisanal

Les difficultés et l'irrégularité de l'approvisionnement en matières premières dans une ville comme Maradi constituent une des préoccupations majeures de nombreux artisans dont le travail peut être perturbé voire arrêté : les chantiers de maçonnerie sont parfois interrompus pendant plusieurs jours faute de ciment; de même les menuisiers peuvent cesser le travail faute de matériaux. Ces problèmes sont aggravés en hivernage (Juin à Septembre) car les réseaux de commercialisation sont déficients, bon nombre de gens étant partis en brousse.

La proximité du Nigéria est néanmoins un atout important et de nombreux produits nécessaires aux artisans locaux viennent de Kano. Le prix de ces produits fluctue au cours de l'année et se répercute sur les coûts de production : les artisans sont en ce domaine très tributaires du marché.

Au niveau des débouchés et de la commercialisation, il se pose également de multiples problèmes et la nécessité d'écouler la production est vitale pour la survie des unités productives.

Celles-ci, suivant leur activité, peuvent produire pour le secteur public (1), les citadins, les commerçants et le monde rural. Ces marchés ne sont pas exclusifs les uns des autres : ainsi les menuisiers peuvent travailler à la fois pour les citadins et les commerçants et satisfaire en même temps les commandes de l'administration.

Il faut souligner que ces petites unités artisanales "collent" d'une manière générale parfaitement avec les besoins et les désirs de leur clientèle et que leur facilité d'adaptation et leur souplesse sont certainement un gage de leur durée. Néanmoins, pour atteindre les différents marchés identifiés, elles doivent affronter deux types de concurrence :

- La concurrence externe.

Elle oppose les petites activités urbaines au secteur moderne (entreprises locales, produits manufacturés importés).

Les entreprises locales confrontées directement aux artisans, sont la Sonitan et la Fabmétal. Si la première est parvenue à éliminer les tanneurs traditionnels, la lutte qui met aux prises la seconde aux fabricants de mobilier métallique se fait à ses dépens.

Le commerce des produits importés a, quant à lui, évincé du marché plusieurs professions : ainsi, l'arrivée massive des chaussures en plastique a perturbé les cordonniers dont la matière première (le cuir) interdit toute compétitivité. De même les tisserands et les callebassiers ont été gênés par les importations de tissus et d'objets en émail : les premiers constituent à présent un artisanat de luxe dont les produits s'adressent à une clientèle aisée (fonctionnaires et Européens).

(1) Les différents services administratifs et en particulier la Mairie et le Projet de Développement Rural de Maradi ont fait souvent appel aux artisans et petits entrepreneurs au cours de ces dernières années. Ils ont contribué, pour une part, à faire vivre et à développer ce secteur d'activité.

Cette concurrence des produits manufacturés s'est surtout fait sentir dans des secteurs de grande consommation où l'industrie peut mettre en oeuvre des techniques de production à faible coût de revient. Dans ce cas, la survie de la branche artisanale correspondante n'est pas assurée.

- La concurrence interne.

Il s'agit de la concurrence que se font les unités de production d'une même branche entre elles.

Elle est d'autant plus forte que les unités sont le plus souvent en sur-nombre par rapport aux débouchés possibles et est continuellement accentuée par la dynamique de l'apprentissage.

Cette généralisation de l'apprentissage, comme le note J. Charmes (1) aboutit inévitablement à la création de nouvelles unités, voire à l'intrusion sur le marché de clandestins et d'amateurs qui amplifient la concurrence.

Celle-ci s'exerce essentiellement sur les prix qui sont comprimés au maximum grâce au faible coût de la force de travail. Dans bien des cas, le prix d'une marchandise ou d'un service rendu sous-estime sa valeur réelle.

Les possibilités d'accumulation

L'accumulation de type capitaliste entraîne l'investissement d'une partie du profit pour accroître le capital et par là augmenter la production.

L'étude de plusieurs branches d'activités montre que le niveau de profit (que l'on peut assimiler au revenu) n'est pas suffisant pour permettre l'amorce d'une telle accumulation.

TABLEAU XXV

REVENUS MENSUELS DES ARTISANS (1978) EN CFA (2)

PROFESSION	Borne inférieure	Borne supérieure	Revenu moyen
Potiers	10.000	25.000	19.000
Cordonniers - maroquiniers	5.000	15.000	13.000
Forgerons	8.000	25.000	17.000
Tailleurs	38.000	53.000	45.000
Menuisiers	30.000	60.000	54.000
Maçons	30.000	50.000	38.000
Restaurateurs	10.000	35.000	21.500
Tabliers	10.000	35.000	16.000
Chauffeurs de taxi	40.000	90.000	55.000

- (1) J. CHARMES, Les contradictions du développement du secteur non structuré, in Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-Monde, in Revue Tiers-Monde n° 82, Tome XXI, Avril-Juin 1980, PUF-IEDES.
- (2) E. GREGOIRE. L'artisanat dans la ville de Maradi. op. cité.

Le revenu moyen présenté dans le tableau est la moyenne calculée à partir des échantillons d'unités enquêtées dans chaque branche. Les bornes inférieure et supérieure sont des "fourchettes" dans lesquelles on retrouve la plupart des revenus estimés. Ces estimations (1978) doivent être proches de la réalité; néanmoins, il faut noter d'une part qu'il existe des écarts importants entre unités productives d'une même branche et d'autre part que ces revenus sont souvent aléatoires : quelques artisans ont déclaré "rien gagner parfois pendant une semaine" puis "gagner ensuite beaucoup".

Ces niveaux de revenus ne permettent pas l'amorce d'un processus d'accumulation : dans les métiers artisanaux (poterie, forge, cordonnerie-maroquinerie) ils assurent la seule reproduction de la force de travail. Dans les activités récentes (menuiserie sur bois et métallique) certains artisans parviennent parfois à augmenter leur capital et passent ainsi du stade artisanal à celui de la petite entreprise.

Enfin il faut remarquer que ces revenus sont en grande partie redistribués par le patron dans le réseau de ses liens familiaux et que des gains exceptionnels sont l'occasion pour ses proches de le rappeler à ses devoirs.

Les rapports avec les pouvoirs publics

Les petites activités urbaines ont un caractère illégal dans la mesure où elles ne sont pas déclarées et où la législation, sociale notamment, n'y est pas appliquée.

Cependant, dans un centre comme Maradi, elles constituent à présent une réalité et s'imposent de fait. Aussi, une intervention globale des autorités à l'égard de tous ces métiers non officiels est impossible tant leur rôle est indispensable dans la résorption du chômage et dans la production d'un certain nombre de biens et de services nécessaires à la population.

Aussi, les actions de l'administration se limitent à une lutte contre la fraude et les importations illicites de produits venant du Nigéria; elles se traduisent par des saisies sur l'étalage des commerçants et des nombreux "tabliers".

CONCLUSION

Outre l'épanouissement du grand commerce, Maradi a connu, au cours de ces dernières années une diversification de son activité comme en témoigne son ébauche d'industrialisation.

La conjoncture qui prévaut actuellement (1983-84) au Niger, n'est pas favorable et son industrialisation a connu une série d'échecs. Son rôle économique demeure secondaire par rapport aux activités commerciales, véritable poumon de la ville. Néanmoins on peut espérer à moyen terme une reprise, surtout si les Alhazai décident d'investir progressivement leurs capitaux dans ce domaine, suivant par là une démarche analogue à celle des commerçants du Nord-Nigéria (des perturbations dans les mouvements d'import-export leur forceraient peut-être la main).

Comme dans d'autres villes africaines, ce secteur joue, en terme d'emplois, un rôle non négligeable. Ce sont les petites activités urbaines qui permettent à la population de trouver des moyens de subsistance. A Maradi, elles profitent d'une part des retombées du grand commerce qui a un effet d'entraînement sur l'économie locale et d'autre part de la proximité du Nigéria qui permet toutes sortes de trafic à différentes échelles.



CINQUIÈME PARTIE

MARADI, LE CONTENU SOCIAL DE SON ÉVOLUTION

L'histoire politique et économique de Maradi révèle qu'elle a connue, au fil des ans, des mutations importantes. Capitale d'une chefferie haoussa guerrière et bien structurée au XIX^{ème} siècle, elle est devenue, pendant la colonisation, un chef-lieu administratif et un centre de traite. Après l'indépendance du Niger, sa croissance s'est accélérée et elle est passée en deux décennies du stade de grosse bourgade à celui de ville moyenne en pleine expansion.

Cet essor, lié initialement à la traite arachidière puis au développement des échanges commerciaux avec le Nigéria, lui a permis de devenir un véritable pôle économique régional. Cette évolution a un contenu social.

La ville a en effet secrété progressivement divers groupes sociaux :

- D'une part, une bourgeoisie commerçante et bureaucratique.
- D'autre part, une multitude de travailleurs (artisans, ouvriers, petits commerçants etc....).

L'insertion de Maradi dans un vaste espace économique caractérisé par la mondialisation des échanges a entraîné l'émergence d'un capitalisme marchand symbolisé par les Alhazai. C'est la ville qui a permis leur épanouissement de même que l'apparition d'une foule de travailleurs vivant au jour le jour et du seul fruit de leur labeur.

Cette formation de clivages sociaux a été le plus souvent révélée, comme l'atteste l'histoire, par les villes. Celles-ci constituent en quelque sorte des univers prophétiques et sont plus aptes que le monde rural à anticiper l'évolution des sociétés et à en dessiner les traits futurs. Aussi, il convient de décrire quelques aspects des mutations que connaît la société locale et d'identifier les nouveaux acteurs sociaux qui se mettent en place.

LA FORMATION D'UNE BOURGEOISIE

La définition que l'on peut donner de la notion de bourgeoisie, est une tâche délicate tant ce terme peut revêtir des aspects variables à travers le temps et l'espace. Il paraît en effet difficile d'envelopper sous une même formule un groupe social et de lui appliquer des critères uniformes sans tenir compte du milieu économique et social dans lequel il baigne. Si celui qui émerge actuellement de par sa fortune dans les sociétés urbaines africaines présente des ressemblances frappantes, par exemple avec la bourgeoisie commerçante française des XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles, il possède néanmoins des différences importantes et des caractères propres.

Aussi, au lieu de tenter, dès à présent, de définir ce que l'on entend par bourgeoisie à propos de ce groupe, il semble préférable de décrire d'abord quelques uns de ses traits : son mode d'ascension, ses objectifs économiques et sociaux, les stratégies qu'il met en oeuvre pour les atteindre. On pourra alors mieux le cerner et apprécier son originalité.

I. L'ASCENSION DE LA BOURGEOISIE LOCALE

Elle s'est faite en trois étapes :

1. A la fin du XIX^{ème} siècle et au début du XX^{ème}, le champ d'action et l'envergure commerciale des marchands de la région de Maradi étaient limités : ils menaient une ou plusieurs fois par an des expéditions vers le Sud (Kano voire plus loin) d'où ils revenaient avec des tissus et de la cola en contrepartie d'exportations de bétail et de peaux.

Ces expéditions étaient l'activité principale des Madougou qui dirigeaient ces convois.

2. La paix coloniale et la mise en place de l'économie de traite ont entraîné l'apparition de nouveaux commerçants jouant le rôle d'intermédiaires entre les maisons de commerce européennes et les producteurs et les consommateurs locaux.

Ce premier groupe d'Alhazai, très lié aux Européens et aux firmes, a bénéficié de l'intensification de l'économie de traite après 1945 : le développement de la production arachidière, l'organisation de son transport, la pénétration plus forte des produits manufacturés et la mise en place d'infrastructures modernes ont stimulé leur activité.

Au lendemain de l'indépendance, l'Etat nigérien a favorisé leur essor et leur a permis de se retrouver à un même niveau que les firmes européennes et parfois profiter de leur retrait de certains secteurs d'activité.

Cependant, ces Alhazai, très intégrés aux circuits de l'économie de traite, ne vont pas savoir s'adapter aux nouvelles conditions du marché à la fin des années soixante.

3. En effet, dès 1967 et surtout au cours des années soixante-dix, les données du commerce local ont été bouleversées par une série de facteurs conjoncturels (guerre du Biafra, sécheresse, augmentation des recettes de l'Etat due à l'exploitation des gisements d'uranium) et structurels (développement des sociétés d'économie mixte).

Ces éléments ont favorisé l'éclosion d'une nouvelle génération de commerçants beaucoup plus modernistes et entreprenants que les précédents. Ces Alhazai vont investir dans de multiples domaines (immobilier, transport, industrie etc...), utiliser les circuits bancaires modernes (notamment pour obtenir du crédit), tisser des réseaux commerciaux dépassant le cadre régional, nouer des liens avec les grands négociants de Kano, entretenir des relations avec le pouvoir politique. Ainsi, si certains Alhazai ont autrefois milité activement au sein du parti P.P.N./R.D.A., actuellement beaucoup d'entre eux participent aux mouvements des Samarias (1) et à la mise en place de la nouvelle assemblée nigérienne, la Société de Développement. Ces relations avec le milieu politique ne sont pas toujours désintéressées, la fortune de plusieurs Alhazai repose ainsi sur des appuis politiques (ces pratiques étaient fréquentes sous le régime du Président Diori Hamani et n'ont pas disparu).

La formation de cette nouvelle génération d'Alhazai marque une rupture importante dans le milieu marchand qui s'individualise davantage. Cependant, il faut souligner que cette classe marchande demeure ouverte et n'est le privilège d'aucun groupe particulier au sein de la société locale : n'importe qui peut s'enrichir s'il a de l'initiative, de la chance et un bon commanditaire. La relation patron/client décrite précédemment est en effet essentielle : entrer dans la clientèle d'un grand commerçant, dispensateur de crédits élevés constitue un atout pour progresser dans le monde des affaires et dans la hiérarchie sociale.

Cette relation élective qui double la relation lignagère est un des éléments-clés de la structure sociale haoussa et explique la réussite de quelques commerçants. Ainsi un Alhaji autrefois employé dans l'administration, est entré au service d'un grand commerçant de Maradi il y a une dizaine d'années. Il travailla pour lui pendant quelque temps puis devint le représentant à Maradi d'un riche commerçant de Niamey. Tout en restant le dépendant (bara) de quelqu'un de plus puissant que lui, cet Alhaji a développé son propre commerce et est à présent un personnage dont la fortune est reconnue (2).

-
- (1) Les Samarias sont des mouvements de jeunesse qui permettent aux jeunes de se rencontrer (organisation de diverses manifestations). De plus sous la tutelle des autorités locales, ils effectuent un certain nombre de travaux à usage collectif.
 - (2) Contrairement à Zinder, où de nombreux commerçants avaient déjà des parents versés dans le commerce à l'époque précoloniale, à Maradi la plupart des Alhazai se sont lancés d'eux-mêmes dans les affaires.

Avant d'étudier les objectifs de ce groupe marchand, il faut insister brièvement sur un élément capital dans son ascension : l'accès au crédit.

Les biographies d'Alhazai font ressortir que tous ceux qui ont connu la réussite, ont eu à un moment donné des facilités de crédit : si les firmes européennes ont permis, autrefois, à certains d'amorcer une accumulation rapide, les banques (en particulier la Banque pour le Développement de la République du Niger) ont pris le relais après l'indépendance et ont été non seulement un support mais aussi un multiplicateur du commerce local : sans le puissant édifice du crédit l'épanouissement de grands commerçants n'eut pas été possible à Maradi.

Actuellement, les banques prêtent plus parcimonieusement de l'argent (les prêts consentis se faisaient au taux de 18,5% en 1982) en raison du découvert de quelques commerçants. Aussi, les Alhazai les plus fortunés garantissent sur leurs propres biens les emprunts contractés par d'autres (le Chef de Province est ainsi un des principaux avaliseurs). Ils en retirent parfois un intérêt financier mais de toute manière un prestige certain. En effet, dans la société haoussa, la possession d'un capital n'a de valeur que dans la mesure où elle est reconnue : il vaut mieux se trouver entouré de nombreux dépendants et créanciers que de posséder un capital immobilisé. Enfin, un personnage aisé peut difficilement refuser un prêt ou ne pas l'avaliser en banque.

II. LES OBJECTIFS DE LA BOURGEOISIE LOCALE

Son objectif principal est d'asseoir au mieux sa position commerciale et d'essayer de l'étendre. L'accumulation, que ce soit sous forme de biens ou capitaux, motive pour une large part l'activité des Alhazai. Elle n'est cependant pas leur seul but dans la mesure où la société haoussa considère qu'un individu n'a de poids économique que s'il a un poids social, "une richesse en hommes" (arzikin mutane).

1. L'accumulation en biens et en capitaux

Le commerçant peut se définir comme étant l'homme de tous les profits. Si les grandes affaires attirent plus particulièrement son attention, il ne néglige pas pour autant la petite spéculation qui permet parfois la réalisation de solides bénéfices globaux.

Les plus riches Alhazai paraissent effectivement échapper à la spécialisation et ont une activité diversifiée. Ils montrent une disponibilité et une aptitude remarquable à saisir toute occasion de profit. Cette diversification ne va pas néanmoins jusqu'à exclure des prédominances en faveur de telle ou telle catégorie d'opération : ainsi, l'activité d'un des Alhazai (exemple 2, page 149) est surtout axée sur le transit. Il s'adonne néanmoins au commerce des produits manufacturés, participe au capital de diverses sociétés, investit dans l'immobilier etc...

Si toutes les occasions de profit sont bonnes, il faut remarquer que cette notion de profit (1) n'est pas l'expression d'un inventaire écrit et régulier par

- (1) Ce concept de profit est clairement identifié dans la langue haoussa qui distingue d'une part le profit monétaire réalisé au terme d'une opération commerciale (ribā) et autorisé par la loi musulmane et d'autre part l'intérêt prélevé sur une somme d'argent prêtée (ribā), pratique interdite par la loi musulmane.

simple différence entre les recettes et les dépenses (1). Les gains des Alhazai sont de ce fait très difficiles à évaluer. Cette tâche est rendue plus ardue encore par le caractère confidentiel de nombreuses opérations : même les responsables des banques locales avouent ne pas toujours saisir certaines transactions (2).

Cependant, en dépit du caractère indécis de la notion de profit, un processus d'accumulation s'est amorcé et se développe. Il s'effectue de multiples manières et est souvent réinvesti dans l'immobilier. Les banques ont favorisé ce mouvement car elles ont exigé davantage de garanties (titres fonciers, actifs divers) afin de pouvoir récupérer leurs prêts. Cette mesure pousse toujours les Alhazai à investir dans l'immobilier, l'accès au crédit étant essentiel pour de nombreuses transactions commerciales.

L'accumulation, depuis une dizaine d'années, s'est également étendue à la terre : la constitution de vergers et de grands domaines fonciers n'est certes pas un phénomène nouveau mais la sécheresse l'a certainement encouragé. L'agriculture est à présent une activité économique rentable.

L'investissement industriel est jugé par la plupart des Alhazai comme aléatoire et peu rentable. Lors d'un entretien, l'un d'entre eux a expliqué : "avec le commerce je gagne beaucoup d'argent. Si je construis une usine, je ferai moins de bénéfices et j'aurai des problèmes avec l'administration et les ouvriers qui détourneront des marchandises". Cette opinion semble partagée par beaucoup de commerçants même si certains ont participé au capital de sociétés. Cette attitude paraît avoir été guidée davantage par le souci d'avoir une bonne image de marque "contribuer au développement du pays" que par l'espoir de profits. Dans ces conditions, l'essor industriel du pays reste le domaine réservé de l'Etat nigérien.

Le capitalisme demeure donc actuellement à l'état marchand et n'a pas encore opéré une mutation pour devenir un capitalisme industriel tel qu'on pouvait le rencontrer en Europe au XIX^{ème} siècle. Cette évolution n'est pas encore amorcée à Maradi comme cela l'est au Nigéria où des investisseurs africains participent grâce à leurs capitaux à l'industrialisation du pays.

Enfin, il faut noter que quelques Alhazai ont investi habilement une partie de leur fortune au Nigéria (Katsina, Kano). En agissant ainsi, ils veulent peut-être se protéger d'éventuels changements politiques qui ne leur seraient pas favorables au Niger.

L'accumulation en biens ou en capitaux n'est pas le seul objectif des Alhazai. La "richesse en hommes" est recherchée et constitue dans la société haoussa une manière d'affirmer sa position économique.

2. La richesse en hommes (arzikin mutane)

Le comportement des personnages importants (notables, riches commerçants) en pays haoussa est souvent guidé par le goût de la façade, de l'ostenta-

(1) La plupart d'entre eux ne savent d'ailleurs ni lire ni écrire.

(2) Beaucoup d'opérations échappent aux banques et se font en liquide. Ainsi, d'après les employés d'une des banques, un commerçant vient parfois retirer de très grosses sommes d'argent qu'il emporte dans une cantine métallique.

tion. Il arrive qu'ils dépensent des sommes élevées et redistribuent autour d'eux une partie de leur richesse pour des raisons de prestige.

Les Alhazai se conforment à cette coutume et leur réussite économique se manifeste de multiples manières. La plupart d'entre eux ont plusieurs épouses, la religion islamique autorisant un homme à avoir au plus quatre femmes (1), et ont de ce fait de nombreux enfants : ainsi l'un d'entre eux se plaint d'avoir une trop lourde charge familiale car il a vingt-neuf enfants! la demeure est également un signe d'apparat : les Alhazai les plus riches possèdent d'imposantes maisons à un étage, construites en matériaux modernes et pourvues de confort (climatiseurs, télévision, magnétoscope, réfrigérateur, congélateur etc..). Enfin la voiture est, comme en Europe, un signe extérieur de richesse et les grands Alhazai roulent tous dans des Mercedes rutilantes et s'empressent d'acheter les nouveaux modèles dès leur sortie.

Outre cette richesse matérielle, les Alhazai exhibent leur réussite par la distribution de multiples dons autour d'eux et sont entourés en quelque sorte d'une cour, rivalisant avec le Chef de Province. Ils cherchent ainsi à élargir leur emprise sur un plus grand nombre de personnes et à accroître ce que la langue haoussa exprime par une tournure imagée : la fortune en hommes (arzikin mutane). Cette notion reste importante même dans une société comme celle de Maradi en voie d'urbanisation où le poids économique d'un individu demeure étroitement lié à son poids social. Le commerçant a en effet besoin d'un nombre élevé de personnes pour entretenir voire étendre ses réseaux commerciaux. Aussi, il se doit de redistribuer autour de lui une partie de ses richesses notamment auprès des membres de ses réseaux qui fondent sa puissance économique.

Ces réseaux reposent pour une large part sur une relation entre un patron (uban-gida) et son serviteur (bara). Claude RAYNAUT note (2) que "ce rapport inter-personnel -qui déborde largement la situation maître/serviteur- s'instaure dès qu'un état d'infériorité et de disponibilité d'une part, de supériorité et d'autorité de l'autre, s'établit entre deux individus. Sitôt qu'un homme est lié à un autre par des devoirs, il devient son bara. Toutefois, bien qu'il y ait dissymétrie, il n'y en a pas moins réciprocité car, lorsque le bara se tient à la disposition de son uban-gida, c'est en échange de la protection que celui-ci lui apporte. C'est la dépendance du premier qui, en elle-même, constitue la contrepartie aux dons et à l'aide apportée par le second".

Les dépendants (barori) sont donc les premiers à recevoir des faveurs (alheri) des Alhazai et leur nombre rend en quelque sorte compte de la réalité de leurs réseaux commerciaux. Les Alhazai redistribuent aussi une partie de leur richesse sous forme de dons et de secours (saddaka) aux pauvres, aux infirmes, enfin à ceux qui n'ont pas eu de "chance" (arzuki). Ainsi, l'un d'entre eux a fait fabriquer par des ateliers de construction métallique des petites voitures d'invalides pour les infirmes.

-
- (1) Les Alhazai pratiquent la claustration des femmes, coutume islamique fréquente au Nord-Nigéria mais moins répandue dans la région de Maradi où elles ont davantage d'autonomie (possibilité de faire du commerce). Ce comportement assez nouveau a peut-être pour origine leur aisance matérielle.
 - (2) Cl. RAYNAUT, Structures normatives et relations électives : étude d'une communauté villageoise haoussa, éditions Mouton, Paris-La Haye, 1973.

Michel AGIER note à juste titre (1) que "l'alheri" implique une relation de clientèle et peut en quelque sorte constituer une rémunération octroyée par un commerçant à un de ses dépendants (bara). La "saddaka" est au contraire une aumône donnée sans contrepartie. De toute manière, ces actions ont un caractère ostentatoire et rentrent dans le cadre de compétitions et de rivalités entre riches Alhazai : tous les moyens sont bons pour faire connaître sa richesse (2), manifester sa générosité et accroître ainsi son prestige au sein de la population (3).

Outre les présents offerts à leurs dépendants ou aux nécessiteux (4), les Alhazai font des dons à des services de l'administration notamment ceux de la santé et à la Mairie : l'un d'entre eux a fait construire un dispensaire portant son nom, un autre a fourni plusieurs ambulances où apparaît en gros caractères qu'il s'agit d'un don et le nom du donateur, un troisième a acheté des camions-bennes pour le ramassage des ordures. Ces actions leur permettent non seulement de montrer leur générosité mais aussi d'obtenir des faveurs des services administratifs.

Ces remarques soulignent que le comportement des Alhazai n'est pas seulement motivé par le profit et qu'il demeure influencé par des considérations d'ordre social : l'importance du paraître reste très ancrée dans leur attitude et motive sans doute davantage leur "générosité" que leur souci d'entraide. Aussi, on peut avancer que les Alhazai se trouvent en quelque sorte dans une situation de "potlatch" où chaque don d'un Alhaji constitue pour les autres un défi de faire un don au moins équivalent si ce n'est supérieur. Cette situation peut gêner certains d'entre eux qui préféreraient investir leurs capitaux de manière plus productive, mais ils sont obligés de s'y soumettre d'une manière ou d'une autre pour soigner leur réputation.

Ces rivalités entre riches Alhazai se manifestent aussi dans le domaine religieux : si les Alhazai n'ont pas une connaissance approfondie du Coran comme les commerçants mourides du Sénégal par exemple, ils manifestent néanmoins leur foi et... leur richesse en finançant la construction de mosquées. En ville, ils édifient dans les différents quartiers des mosquées de petite taille. En brousse -notamment dans les chefs-lieux d'arrondissements où il n'y a pas encore de grande mosquée- ils font construire des édifices dont le coût peut dépasser plusieurs centaines de millions de francs CFA. Ainsi, le transporteur Alhaji Bou-bakar finance actuellement la construction d'une grande mosquée à Tessaoua.

Il convient à présent d'examiner comment ces grands négociants parviennent à atteindre leurs objectifs économiques et sociaux.

-
- (1) Michel AGIER, Commerce et sociabilité, les négociants soudanais du quartier Zongo de Lomé op. cité.
 - (2) Les Alhazai font aussi des cadeaux aux griots pour qu'ils chantent leurs louanges et leur générosité. Ils se conforment ainsi à une ancienne coutume de la société haoussa.
 - (3) En 1978, lors de la finale d'un championnat de lutte traditionnelle qui se déroulait à Maradi, un riche Alhaji pénétra au centre de l'arène pour récompenser les deux lutteurs. En regagnant sa place, il lança à la volée des billets de banque qu'il sortait des poches de son boubou provoquant un tumulte général parmi les spectateurs...
 - (4) Le voyage à la Mecque qu'un Alhaji peut effectuer à plusieurs reprises au cours de sa vie l'amène aussi, à son retour, à faire des dons (objets religieux etc...) à son entourage. C'est aussi l'occasion de faire du commerce avec les objets rapportés...

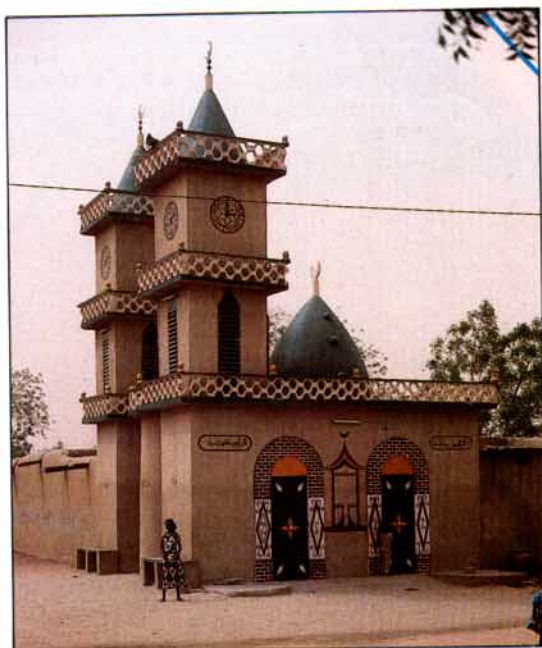


Photo XI

Mosquées construites par de riches Alhazai

III. LES STRATEGIES MISES EN OEUVRE

Au sein de cette bourgeoisie marchande, il existe plusieurs types de stratégies économiques. Aussi avant de les décrire de manière détaillée, il est nécessaire d'introduire des classifications et d'opérer de grands regroupements.

1. Classification des commerçants

Cette tâche se révèle d'autant plus délicate que les activités marchandes ne se laissent pas enfermer dans des cadres rigides. Plusieurs grandes coupures peuvent cependant être établies à partir d'un élément qui paraît essentiel : le niveau d'activité. En fonction de celui-ci, les stratégies mises en oeuvre se différencient assez nettement.

La nature des affaires et leur degré de diversification auraient pu être également des critères pertinents. Ils paraissent néanmoins moins opérants dans la mesure où ils ne mettent pas en évidence les positions commerciales avec autant de force qu'une classification fondée sur l'importance des affaires.

La typologie établie comprend trois grandes catégories :

- La première est composée d'un nombre très réduit d'individus (quatre) dont le niveau de commerce se détache nettement par son ampleur.

Les affaires qu'ils brassent chaque année, portent sur des sommes considérables impossibles à évaluer précisément étant donné leur multiplicité et leur caractère confidentiel. Il est cependant probable qu'elles doivent représenter au minimum deux milliards de francs CFA voire plus (cinq et peut-être sept ou huit milliards de francs CFA) (1). Les bénéfices retirés de ces transactions portant surtout sur le transit (cf. Tableau XXI) sont élevés et représentent environ 4 à 6% des chiffres d'affaires réalisés.

La réussite et le processus d'accumulation que ces Alhazai ont amorcé, sont assez récents et correspondent au début de la guerre du Biafra (1967). Ils reposent sur le développement des échanges entre Maradi et le Nigéria (transit).

- Le second groupe de commerçants identifié est composé d'un nombre plus fourni d'individus (quinze environ) mais dont l'activité est moindre.

Celle-ci se situerait dans une "fourchette" dont la limite inférieure serait d'environ deux cents millions de francs CFA et dont la limite supérieure atteindrait un voire deux milliards de francs CFA (exceptionnellement).

Comme pour le groupe précédent, la réussite de ces commerçants s'explique en grande partie par le commerce avec le Nigéria. Cependant, certains d'entre eux semblent avoir bénéficié de manière déterminante de la sécheresse (négociants en bétail, transporteurs) et des nombreux travaux lancés par le gouvernement à la suite de l'augmentation des recettes de l'Etat (entrepreneurs).

- Le troisième groupe d'individus est le plus nombreux (environ quarante à cinquante personnes).

(1) A titre de comparaison, le budget du Niger est de 93,854 milliards de francs CFA en 1982.

On peut estimer que leur chiffre d'affaires se situe entre cinquante et deux cents millions de francs CFA.

Leur réussite, plus relative que celle des groupes précédents, s'est apparemment réalisée plus progressivement et remonte parfois à la colonisation. Ainsi, ce groupe comprend les anciens traitants d'arachide et des commerçants dont l'activité porte sur des commerces anciens (noix de cola, bétail etc..).

Cette typologie, volontairement grossière étant donné les difficultés d'appréciation portant aussi bien sur les niveaux d'activité que sur le nombre d'invidus permet cependant d'avoir une vision plus précise du poids économique des Alhazai et est utile pour faire apparaître leurs stratégies économiques.

2. Les stratégies économiques

a. Stratégie des négociants classés dans le premier groupe

Ce groupe est donc caractérisé par sa très faible importance numérique : quatre Alhazai se dégagent par l'ampleur de leur activité.

Pour deux d'entre eux, les diverses branches concernées par leur activité ont été présentées (page 149). Celle-ci se caractérise par une grande diversification et échappe à toute spécialisation. Ces négociants se livrent à de multiples transactions montrant par là une aptitude et capacité remarquables à déceler et à saisir toutes les occasions de profit. Cette stratégie vise, sans doute aussi, à limiter les risques, certaines opérations pouvant compenser les pertes réalisées sur d'autres.

Outre ce souci de diversification, un des traits de leur activité est son éparpillement géographique. Si leur siège est à Maradi, leur aire commerciale s'étend à Niamey, Kano et aux autres grandes métropoles du Nigéria. Ils ont des contacts nombreux dans les pays africains (Bénin et Togo en particulier) et même dans d'autres continents notamment pour le transit : Europe (France, Grande-Bretagne), Etats-Unis, Japon. Ils se rendent parfois eux-mêmes dans ces pays ou se font représenter par des dépendants (barori) (1).

Le crédit que leur octroient les banques, est essentiel pour le transit. Ils l'obtiennent aisément étant donné les nombreux actifs dont ils disposent (immobilier à Maradi, Niamey, Zinder, Nigéria, matériel de transport etc...). L'investissement industriel ne les intéresse pas, ou tout du moins pas encore, et les sommes qu'ils ont pu y investir, sont négligeables au regard de leur chiffre d'affaires.

La stratégie de ces quatre Alhazai qui figurent parmi les plus grands commerçants du Niger, peut être davantage mise en évidence en retraçant leur biographie. L'exemple choisi reflète assez fidèlement le mode d'accumulation des autres.

Alhaji Habou (2) s'est livré au commerce dès son plus jeune âge avec un de ses frères : ils partaient à Kano vendre des peaux et remontaient à Maradi avec des noix de cola qu'ils revendaient en demi-gros ou au détail.

(1) Leur activité est cependant surtout centrée sur le Niger et le Nigéria.

(2) Son identité a été modifiée.

A la mort de son frère, au début des années quarante, Alhaji Habou s'est associé avec un ami et s'est lancé dans le commerce des tissus : son associé partait les acheter au Nigéria (Djibya, Katsina) et Alhaji Habou, les revendait en ville. Cette association dura quatre ou cinq ans puis Alhaji Habou poursuivit seul ce négoce. Il acheta alors les tissus par petites quantités à la Compagnie Française de l'Afrique de l'Ouest qui était régulièrement approvisionnée au lendemain de la guerre. Son activité prospéra lentement, des commerçants installés dans des villes comme Tessaoua ou en brousse venaient fréquemment lui acheter des tissus (percales, cretonnes, etc...). Ils savaient qu'il était toujours approvisionné car Alhaji Habou était parvenu à gagner la confiance d'un Européen, chef magasinier à la C.F.A.O., qui lui avançait des marchandises et lui faisait crédit.

Outre ces clients réguliers, Alhaji Habou avait des intermédiaires sur le marché, dans les rues de la ville et parfois dans les villages proches de Maradi. Progressivement, grâce à la bonne organisation de son réseau commercial (clients réguliers, revendeurs), Alhaji Habou était devenu un des principaux commerçants de Maradi. Des Nigériens venaient également lui acheter des tissus et, en 1967, leurs achats se multiplièrent en raison de la défaillance des circuits commerciaux au Nigéria consécutive à la guerre du Biafra. Alhaji Habou profita de cette situation et développa sensiblement son activité.

De ce fait, il fut choisi en 1969 par la Copro-Niger qui se réorganisait pour être parmi les quelques grossistes avec lesquels la société désirait traiter. Dès lors, il eût des facilités d'accès au crédit bancaire et la Banque de Développement de la République du Niger se substituait parfois à lui pour payer des traites à la Copro-Niger. Alhaji Habou achetait donc en gros des articles (tissus, sucre, thé, etc...) relevant du monopole d'importation de cette société et les revendait en demi-gros à d'autres commerçants qui n'avaient pas été agréés ou au détail par l'intermédiaire de ses dépendants. En 1971, il contrôlait, avec les trois autres Alhazai classés dans son groupe, en partie le commerce des produits importés par la Copro-Niger. Il se trouvait alors dans une situation privilégiée pour se livrer au transit des cigarettes et des tissus qui se développa à partir de 1971.

Son activité s'est davantage diversifiée et fut de plus en plus tournée vers le Nigéria. Bien qu'il poursuivait la vente en gros des produits manufacturés importés par la Copro-Niger et les firmes européennes, Alhaji Habou se consacra surtout au transit et bénéficia pour cela du soutien actif des banques. Comme les trois autres plus grands Alhazai de Maradi, il gagna des sommes très importantes (à un moment donné, il fut pratiquement le seul à pouvoir fournir des cartons de cigarettes aux négociants de Kano et réalisa un gain très élevé).

A partir de 1974, Alhaji Habou réinvestit ses bénéfices dans l'immobilier, il racheta les locaux d'une des grandes maisons de commerce et fit construire des villas. Son activité s'étendit et il semble qu'il contrôlait également une grande partie du change qui s'effectuait à Maradi entre le franc CFA et la naira (1).

En 1975, il poursuivit le transit mais hors du cadre de la Copro-Niger qui abandonnait cette activité. Il demeurait cependant, en 1980, un des principaux grossistes de la société. Ses réseaux commerciaux étendus et bien structurés lui permettaient d'écouler les marchandises aussi bien en ville qu'en brousse. En 1982, Alhaji Habou se proposait de monter avec trois autres négociants du Niger une société pour l'importation et la distribution de céréales.

(1) Il aurait participé à "l'affaire des haricots".

L'exemple de ce négociant reflète de façon pertinente l'itinéraire suivi par les trois autres grands Alhazai. Sa stratégie a consisté à diversifier progressivement ses affaires et à étendre son espace commercial (1). On peut estimer, pour ce groupe de commerçants, que la création de la Copro-Niger et le développement du transit ont été déterminants dans leur processus d'accumulation qui s'est effectué récemment (début des années soixante-dix) et rapidement. Enfin il faut souligner qu'aucun d'entre eux ne participa à la collecte des arachides, ce qui confirme que le commerce des produits manufacturés était plus rémunérateur que celui de l'arachide. De plus, contrairement à ce dernier, il ne posa pas de problèmes de reconversion après la sécheresse aux commerçants qui s'y livraient.

b. La stratégie des négociants classés dans le second groupe

Les Alhazai classés dans cette seconde catégorie, sont plus nombreux (environ une quinzaine) que ceux figurant dans le groupe précédent. Leur activité se situe à un niveau inférieur mais présente toutefois une plus grande diversité au niveau des stratégies observées.

Comme dans le cas précédent, la diversification progressive du commerce semble se faire également avec la croissance de son volume. Cependant, cette stratégie n'est pas générale et certains négociants sont spécialisés dans une seule activité telle que le transport ou le commerce du bétail.

L'aire géographique sur laquelle porte leur négoce est moins étendue : ces Alhazai concentrent leur activité surtout au Niger, au Nigéria, voire dans d'autres pays africains mais plus rarement sur un autre continent.

Ils ont un accès moins facile aux sources de crédit moderne car les banques examinent avec de plus en plus d'attention les demandes de prêts : si le montant dépasse 30 millions de francs CFA, le dossier est transmis à l'agence centrale de Niamey (pour la B.D.R.N.). Certains négociants de ce groupe, d'après les informations recueillies auprès des banques, seraient dans une situation délicate et une partie de leur patrimoine serait hypothéquée. Leurs affaires, pas suffisamment diversifiées, paraissent assez vulnérables aux aléas de la conjoncture. Enfin, leur activité est presque uniquement tournée sur le commerce et délaisse le secteur industriel.

Leur réussite, que ce soit dans le temps ou sur les types d'opérations, et leur stratégie sont assez hétérogènes. Trois grands cas de figure peuvent être distingués :

- Certains ont connu un processus d'accumulation assez proche de celui d'Alhaji Habou sans toutefois atteindre son ampleur. En 1969, lors de la restructuration de la Copro-Niger, leur activité n'était pas encore assez développée pour être agréée par la société qui limita le nombre de grossistes à sept de 1969 à 1971. Aussi, ils se trouvèrent dans une situation de sous-traitant que ce soit dans le commerce des produits manufacturés ou pour le transit.

En 1972, ils devinrent grossistes à la Copro-Niger et effectuèrent la distribution des produits importés sans passer par d'autres intermédiaires entre eux

(1) L'article du Sahel-hebdo (page 150) retrace également la biographie d'un de ces très grands négociants.

et la Société. Ce ne fut pas le cas pour le transit, beaucoup d'entre eux n'exercèrent cette activité que comme sous-traitants notamment des quatre grands Alhazai.

Enfin, leur stratégie économique consistait à diversifier progressivement leur activité surtout dans l'immobilier pour avoir un accès plus facile au crédit.

- Pour d'autres, la réussite s'explique par des éléments conjoncturels. La sécheresse, le jeu sur le change et les facilités accordées à certains grâce à des appuis politiques ont permis des processus d'accumulation rapides : quelques commerçants se sont enrichis très vite au début des années soixante-dix alors que leur activité était auparavant modeste.

Ils l'ont ensuite diversifiée mais ne parvinrent pas à atteindre un niveau comparable aux précédents.

- Enfin, dans certains cas, l'accumulation a été au contraire très lente et la diversification de l'activité faible. L'exemple d'Alhaji Boubakar présenté plus haut reflète bien cette catégorie comme celui d'Alhaji Oumarou, entrepreneur à Maradi.

Alhaji Oumarou (1), originaire d'un village proche de Maradi, travailla dès l'âge de dix ans pour une femme, Hadjia Hawa, qui faisait le commerce des pagnes et des tissus entre le Nigéria (Djibya et Kano) et Maradi. Pendant la journée, il parcourait les rues de la ville et vendait les articles qu'elle lui avait confiés le matin. En échange, Hadjia le nourrissait et lui faisait quelques cadeaux.

Après avoir vécu ainsi plusieurs années, Alhaji Oumarou retourna dans son village et s'y maria. Quelque temps plus tard, il revint à Maradi et monta sa propre affaire car Hadjia avait abandonné son précédent commerce pour celui des plats cuisinés.

Il commença d'abord par faire le commerce de la noix de cola mais ne connut pas la réussite et l'abandonna pour reprendre le commerce des tissus. En 1968 environ, il s'aperçut que le secteur de la construction se développait à Maradi et que la C.F.A.O. était seule sur le marché. Aussi, Alhaji ouvrit une boutique de vente de planches en bois dans le quartier Sabon Gari et rapidement étendit son activité à d'autres matériaux de construction (ciment, tôles, articles de plomberie etc...). Tous ces matériaux venaient du Nigéria et Alhaji avait vraisemblablement obtenu une licence d'importation. Ses affaires prospérèrent et lui permirent d'ouvrir une seconde puis une troisième boutique.

En 1974, il eut l'idée de monter une entreprise de bâtiment et pour cela embaucha quelques tâcherons qualifiés et un comptable. A cette époque, l'Etat nigérien dont les ressources augmentaient, lança de nombreux chantiers en ville (écoles, dispensaires etc...) et en confia plusieurs à l'entreprise d'Alhaji Oumarou.

Celle-ci ayant des moyens encore assez modestes, il est fréquent qu'elle confie à d'autres unités une partie des chantiers obtenus malgré le rachat récemment d'une entreprise appartenant à un Européen.

(1) Son identité a été modifiée.

Alhaji Oumarou figure à présent parmi les principaux commerçants de Maradi. La création de son entreprise a été décisive dans son mode d'accumulation. Tout comme le transporteur Alhaji Boubakar, il a peu diversifié son activité : outre son entreprise de bâtiment, il possède un grand champ aux environs de Maradi, a quelques troupeaux, a investi dans l'immobilier et se livre peut-être à quelques divers commerces mais de manière occasionnelle.

Ce second groupe de commerçants présente une variété de situations et de stratégies plus grande que le groupe précédent. Les mécanismes et les périodes d'accumulation diffèrent sensiblement.

c. La stratégie des négociants classés dans le troisième groupe

Une cinquantaine d'individus environ compose ce dernier groupe dont le volume des affaires est nettement inférieur à celui des deux autres : il s'agit de commerçants "moyens" dont le montant global des affaires oscille entre 50 et 200 millions de francs CFA.

Leur activité est moins élevée que celle des autres groupes et présente également un moindre degré de diversification. Certains de ces commerçants n'exercent qu'un ou deux types de commerce et sont spécialisés par exemple dans celui du bétail, du mil, de la noix de cola ou des produits manufacturés. Ils agissent le plus souvent à l'échelle du marché intérieur (Niger et en particulier la région de Maradi) et fréquentent les grands marchés de la région (Maradi, Tahoua, Tessaoua, Dakoro etc...). Néanmoins, dans certains commerces (bétail, haricot, noix de cola, etc...), ils ont des contacts avec d'autres négociants africains et en particulier des Nigériens.

Leurs divers actifs (titres fonciers etc...) ne sont pas toujours suffisants pour avoir accès au crédit bancaire. Aussi, il arrive qu'un Alhaji plus riche qu'eux accepte de garantir leurs emprunts. Certains semblent être d'ailleurs des dépendants ou de simples prête-noms de négociants plus fortunés qui veulent dissimuler une partie de leur activité. Cette pratique du prête-nom est fréquente dans le milieu commerçant haoussa et il peut arriver qu'un Alhaji multimillionnaire (en francs CFA) soit en fait un homme de confiance de quelqu'un de plus important.

Leur ascension a été le plus souvent lente et progressive et tranche avec certaines réussites rapides observées dans les autres groupes. Pour certains, l'entrée dans la clientèle d'un commerçant plus important a été déterminante et leur a permis d'avoir des crédits pour développer leur activité propre. Pour d'autres, l'accumulation résulte, dans une large mesure, d'un long travail dans des commerces comme celui du bétail, du haricot, de la noix de cola. Enfin, figurent dans ce groupe les anciens traitants et organismes-stockeurs qui connurent leur apogée au cours des années cinquante et soixante. Beaucoup d'entre eux, comme Alhaji Ousmane, stagnent à présent dans une activité moyenne : ils ont abandonné la collecte des arachides et se sont tournés vers d'autres négoce selon les opportunités. D'autres comme Alhaji Maman ont assez bien réussi leur reconversion.

Alhaji Maman (1) est originaire de Maradi et est un membre influent de la chefferie. Très jeune, il a été apprenti-tailleur pendant plusieurs années chez un couturier réputé de la ville, Alhaji Alasanne, auquel il est lié par la parenté.

(1) Son identité a été modifiée.

Il a abandonné assez rapidement ce métier pour faire le commerce des tissus qu'il jugeait plus rentable. Il les achetait en gros auprès des maisons de commerce et les revendait ensuite dans des localités comme Gidan-Roundji, Madaoua, Dogaraoua et Galmi. Ces dernières étant des zones productrices d'oilons, il en achetait de grosses quantités qu'il revendait à son retour à Maradi.

Ses affaires prospérant, Alhaji Maman décida de participer à la collecte des arachides et fut acheteur dans un premier temps pour le libanais Elias Issa puis pour Alhaji Daouda alors principal organisme-stockeur nigérien avec lequel il travailla une dizaine d'années. Une fois la traite terminée, il s'adonnait au commerce du mil qu'il achetait au Nigéria et revendait ensuite au Niger (Dakoro, Tahoua, etc...).

Avec le déclin du commerce arachidier, son activité se limita au commerce du mil. Aussi, il chercha de nouvelles sources de revenus et fut agréé en tant que grossiste par la Copro-Niger, sans doute à partir de 1974. Il s'y approvisionnait donc en marchandises qu'il revendait en gros, demi-gros ou au détail grâce à son réseau de dépendants.

Outre cette activité, il s'aperçut que si le commerce des céréales était rentable surtout depuis la sécheresse, la production de mil le serait davantage encore. Aussi, vraisemblablement en raison de sa position importante dans la chefferie, il possède plusieurs champs aux environs de Maradi et se livre à la fois aux cultures pluviales et maraîchères. Pour accroître son activité, il s'est associé avec un autre commerçant et a obtenu de l'Etat des autorisations d'importation de céréales et des contrats importants pour l'approvisionnement des cités minières du Niger.

Depuis le récent conflit qui opposa l'Etat aux négociants en mil, le commerce des céréales est moins lucratif et Alhaji s'est tourné un peu vers le transit où il agit en liaison étroite avec un des grands Alhazai de Maradi avec lequel il est très lié.

Enfin, il faut noter qu'il investit dans l'immobilier (sans doute pour obtenir plus facilement des prêts bancaires) et qu'il retire des bénéfices des spéculations faites sur le cours des monnaies.

CONCLUSION

Cette typologie des Alhazai fait ressortir une certaine diversité quant à leur niveau d'activité et à leur stratégie économique (tableau XXVI). Elle montre, d'une façon générale, une corrélation entre d'une part volume des affaires et diversification de celles-ci et d'autre part entre volume des affaires et espace commercial sur lequel porte l'activité :

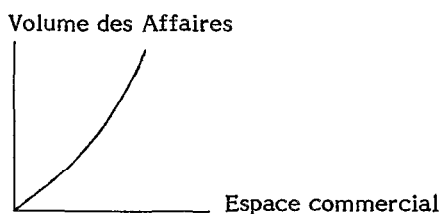
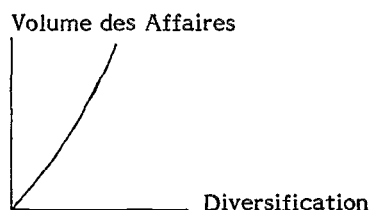


TABLEAU XXVI

RECAPITULATION DE QUELQUES TRAITS DES ALHAZAI
SELON LEUR NIVEAU D'ACTIVITE

	Nombre de commerçants	Chiffre d'affaires annuel (francs CFA)	Mode d'accumulation	Type de commerce	Aire géographique	Accès au crédit
1er groupe	4	+ 2 milliards	Rapide et récent	Très diversifié	Très étendue : Niger-Nigéria, autres pays africains, Europe, U.S.A., Asie	Aisé
2ème groupe	15 à 20	200 millions à 1 voire 2 milliards	Inégal	Moins diversifié que dans le groupe 1. Parfois spécialisé	Niger-Nigéria, voire autres pays africains	Plus difficile et avec parfois l'avalise du groupe 1
3ème groupe	≈ 50	50 à 200 millions	Lent et progressif	Peu diversifié. Souvent spécialisé dans des activités anciennes (bétail, cola, arachide)	Niger-Nigéria, mais surtout région de Maradi	Peu important et avec avalise d'autres commerçants

En dépit de leurs différences, les Alhazai constituent un groupe social qui se distingue par sa fortune et son mode de vie et qui trouve une unité dans son idéologie et sa place au sein de la société locale.

L'évolution décrite à propos de Maradi peut sans doute s'étendre à d'autres sociétés urbaines africaines. Elle présente, en outre, quelques similitudes avec l'histoire économique et sociale de la France.

Au XV^{ème} siècle, les commerçants français ne figuraient pas parmi les grands marchands européens qui étaient surtout d'origine italienne et flamande. Ils avaient accumulé, pour diverses raisons, un certain retard et les négociants étrangers dominaient le marché des étoffes de qualité, des épices et des produits métallurgiques. Les marchands français agissaient souvent pour ces grands négociants étrangers et leur activité se limitait à la redistribution à l'intérieur du Royaume des marchandises importées et à la concentration des marchandises françaises en vue de l'exportation (1).

Au contact de ces étrangers, les marchands français de Lyon, Paris, Bordeaux et des autres grandes villes s'initèrent aux techniques bancaires modernes (lettre de change) et opérèrent progressivement une promotion d'ensemble au sein de la société française du XVI^{ème} siècle et après (2). Leur activité s'amplifia, se diversifia et s'étendit géographiquement à l'ensemble du Royaume, puis hors de ses frontières et enfin sur d'autres continents.

Cette mutation de la bourgeoisie marchande française fut d'abord lente au XV^{ème} et au XVI^{ème} siècle. Elle se précipita aux XVII^{ème} et XVIII^{ème} siècles qui marquèrent son avènement. Cette montée d'une nouvelle élite sociale entraîna de profondes modifications dans les rapports sociaux qui annonçaient déjà ceux que la société industrielle allait sécréter.

Cette progression de la bourgeoisie française, très brièvement retracée, montre des ressemblances avec le phénomène actuellement en cours dans les villes africaines : d'abord subordination au commerce étranger, promotion ensuite puis prise en mains de l'économie nationale au détriment des autres groupes sociaux.

Si l'évolution de la bourgeoisie telle qu'elle a été décrite à Maradi, est assez proche de celle qui s'est déroulée en France, elle présente cependant un certain nombre de caractères originaux qu'il convient de noter :

- D'une part, la relation patron/serviteur (uban-gida/barā), soulignée à plusieurs reprises, joue encore un rôle très important et son contenu social est indissociable de son contenu économique. La relation est constituée par un échange de travail contre une aide et de la protection et demeure à la base de nombreux circuits économiques.

(1) P. CHAUNU et R. GASCON, Histoire économique et sociale de la France Tome I : de 1450 à 1660, Premier volume L'Etat et la ville. op. cité.

(2) En pays haoussa, certaines techniques bancaires modernes étaient connues avant la colonisation grâce aux commerçants arabes (cf. S. BAIER, An economic history of central Niger op. cité).

- D'autre part le mécanisme de l'héritage qui aboutit à la dispersion d'un patrimoine. Celui-ci est en effet partagé entre les descendants directs du commerçant décédé (fils, filles) et dans la mesure où ils sont souvent nombreux (les Alhazai sont polygames), ce patrimoine se trouve dispersé. Ce mécanisme de l'héritage est une application de la loi islamique et freine la constitution de dynasties marchandes (1) telles que celles qui ont existé en Italie (les Médicis à Florence par exemple) ou en France au XVII et XVIIIème siècles.

Ce phénomène de dispersion est très important dans la société haoussa : la fortune d'un Alhaji récemment décédé a été répartie entre ses multiples héritiers. Il n'y a donc généralement pas de continuité dans l'entreprise commerciale d'un individu, qui éclate en quelque sorte après sa mort (2).

Cependant, dans le milieu commerçant haoussa, il convient de faire une distinction entre l'héritage et la succession d'un Alhaji. Michel AGIER (3) note que si l'héritage est fermé et n'est du seul ressort que de ses descendants, la succession est au contraire ouverte : "cette succession se joue, non dans la filiation, mais dans la contiguïté du commerçant et de ses dépendants susceptibles de bénéficier plus tard -après mais aussi éventuellement avant le décès du "majigida"- des retombées de sa notoriété et de ses relations, bref de sa position dans le système commercial-social".

La position commerciale d'un individu est donc l'objet d'un enjeu aussi important que son héritage. Cette succession donne lieu à une compétition où prévalent les règles du clientélisme et qui se fait hors du cadre de la parenté. Certains ont progressé grâce à un patron et ont ainsi grimpé rapidement les échelons de la hiérarchie commerciale parfois en récupérant sa position même. Ce processus est un élément important dans la reproduction de la structure sociale dont le caractère dynamique est manifeste.

On peut néanmoins s'interroger sur la persistance de ce mécanisme de l'héritage qui distingue héritage proprement dit et succession commerciale et se demander si l'on n'assiste pas, malgré les freins coutumiers et religieux, à la formation de grandes familles marchandes : ainsi plusieurs Alhazai associent actuellement leurs fils à leur activité pour qu'ils soient à même de les remplacer à leur décès. Cette évolution, si elle se confirme dans l'avenir, est très importante.

Enfin, on peut se demander si la relation bara/uban-gida, la notion de richesse en hommes (arzikin mutane) et le mécanisme de l'héritage tel qu'il s'opère actuellement, ne sont pas en fait de simples résistances de la société traditionnelle haoussa à une évolution des structures sociales vers des modèles que l'on rencontre actuellement dans les pays industrialisés et en particulier capitalistes.

-
- (1) Un seul cas a été relevé où les héritiers d'un grand négociant décédé ne s'étaient pas partagé sa fortune et avaient poursuivi son activité.
 - (2) Polly Hill a aussi mis en évidence ce fait à propos de l'étude d'une communauté villageoise où elle a noté que les modalités de l'héritage jouent le rôle d'un mécanisme égalisateur à la suite du décès d'un riche personnage dont le patrimoine foncier est partagé entre ses multiples descendants (cf. Rural Hausa : a village and a setting, Cambridge University Press, 1972).
 - (3) Michel Agier, Commerce et sociabilité, les négociants soudanais du quartier Zongo de Lomé op. cité.

Nous sommes à l'heure actuelle en présence, dans un pays comme le Niger, d'un capitalisme marchand très attaché à la liberté d'entreprendre. S'il ne paraît pas devoir se transformer à court terme en capitalisme industriel, on peut cependant craindre une évolution où l'économie s'individualiserait de plus en plus par rapport au social et où se mettraient en place de nouveaux rapports sociaux.



LE MONDE DU TRAVAIL

Outre l'émergence d'une bourgeoisie, la croissance urbaine a favorisé la constitution d'un *menu peuple*, d'un monde du travail qui regroupe la majeure partie des habitants de la ville. Cette population occupe le plus souvent un emploi précaire dans ce que l'on appelle par commodité le secteur "informel". Le secteur moderne est en effet insuffisamment développé à Maradi pour offrir de réelles possibilités d'emplois à ces travailleurs.

Leur origine est essentiellement rurale, bon nombre d'entre eux partagent d'ailleurs leur temps entre les travaux agricoles en hivernage et l'exercice d'un métier en ville pendant la saison sèche. Certains, cependant, en raison de la crise qui affecte le monde rural depuis la sécheresse, ont tendance à se fixer définitivement à Maradi; ce mouvement n'est pas négligeable comme l'a montré l'étude de sa croissance démographique.

Outre l'irrégularité de ses ressources, ce monde du travail est caractérisé par une grande diversité à la fois matérielle et idéologique des travailleurs et la persistance de rapports de production où les aspects économiques ne sont pas seuls à prendre en compte : les structures sociales, familiales et religieuses jouent en ce domaine un rôle important.

I. L'ORIGINE DES TRAVAILLEURS

1. Les travailleurs d'origine rurale

La migration est un phénomène ancien dans la région de Maradi. Un courant d'immigration saisonnière (saison sèche) s'effectuait, chaque année, lors de la traite arachidière et les emplois étaient nombreux à l'huilerie, au marché et chez les traitants d'arachide (manutention, transport, etc...). Les migrants étaient le plus souvent originaires de l'arrière-pays de Maradi voire de zones plus éloignées notamment du massif de l'Ader.

La crise qui a touché le monde rural au début des années soixante-dix a provoqué une accélération de ce mouvement d'exode, sa généralisation à l'ensemble du département de Maradi et sa transformation parfois en exode définitif. Les recherches récemment effectuées dans cette région montrent que ce développement de l'exode rural résulte d'un certain nombre de facteurs socio-économiques et de problèmes graves auxquels est confrontée la communauté paysanne (parmi ceux-ci, citons la précarité générale de son équilibre vivrier et la faiblesse de ses revenus agricoles). Aussi, il constitue un moyen, pour de nombreux ruraux, de pallier l'insuffisance des ressources fournies par l'agriculture.

Ces migrations sont surtout tournées vers le Nigéria, néanmoins des villes comme Maradi, Zinder ou Niamey sont également touchées par ce phénomène qui explique en partie leur dynamisme démographique. Son développement dépendra pour beaucoup de la politique agricole adoptée par les planificateurs et on peut rappeler les situations extrêmes identifiées par Cl. RAYNAUT (1) :

- "Soit la politique agricole favorisera la satisfaction des besoins vivriers de l'ensemble de la population rurale et limitera par contrecoup le mouvement d'exode en promouvant la vulgarisation de thèmes techniques simples et accessibles au plus grand nombre et en organisant un stockage de sécurité au niveau paysan. Cette stratégie limitera sans doute la commercialisation des produits agricoles et aura donc des effets sur l'approvisionnement des villes.

- soit elle encouragera la constitution d'une classe de paysans pratiquant une agriculture à productivité élevée, susceptible de dégager des surplus. Cela impliquera que l'on s'appuie sur les catégories les plus favorisées de la communauté rurale et que l'on accepte l'élimination progressive d'un certain nombre de petits producteurs qui ne pourront suivre le rythme des améliorations techniques. Dans une telle politique, les surplus s'orienteront vers les circuits commerciaux et notamment vers les villes. En contrepartie, il faudra s'attendre à une accélération de l'exode et à l'apparition de migrations de longue durée".

Dans la pratique, des solutions intermédiaires sont certainement possibles. Les études de cas réalisées dans plusieurs villages montrent qu'actuellement il s'agit d'un exode, le plus souvent temporaire, de courte durée -quelques mois, généralement scindés en plusieurs séjours répétés- affectant encore peu le déroulement des activités agricoles. Néanmoins, cet exode se transforme parfois en une installation définitive à Maradi qui bénéficie de plus en plus de l'intégration de ces ruraux. Que la migration soit temporaire ou définitive, les migrants fournissent une bonne partie de la main-d'oeuvre urbaine. L'autre partie est composée de travailleurs insérés dans la ville depuis longtemps ou de leurs fils.

2. Les travailleurs d'origine urbaine

La ville constitue le centre de rassemblement par excellence d'une population ouvrière en réelle ascension. On peut d'ailleurs considérer, comme l'expose P. LEON (2), que "c'est dans la ville et par la ville que se forme le monde ouvrier, et dans sa masse et dans sa mentalité".

L'évolution sociale de la dernière décennie laisse penser que dans un centre comme Maradi, il existe une population urbaine de plus en plus détachée de son milieu d'origine. De nombreux travailleurs s'y sont en effet fixés définitivement depuis déjà quelques années. Ces citadins occupent généralement des emplois plus stables que les immigrants saisonniers et ont acquis, au fil des ans, une formation professionnelle qui fait d'eux des ouvriers plus qualifiés.

Quelle que soit l'origine des travailleurs -rurale ou urbaine- il convient de repérer les différentes formes de travail.

-
- (1) Cl. RAYNAUT, Recherches multi-disciplinaires sur la région de Maradi : rapport de synthèse. op. cité.
 - (2) E. LABROUSSE, P. LEON, P. GOUBERT, J. BOUVIER, C. CARRIERE, P. HARSIN, Histoire économique et sociale de la France, Tome II : Des derniers temps de l'âge seigneurial aux préludes de l'âge industriel (1660-1789) P.U.F., Paris 1970.

II. LE MONDE DU TRAVAIL

Il constitue un ensemble social particulièrement hétérogène. J. COPANS souligne dans un article récent à propos des classes ouvrières africaines que leur "hétérogénéité, n'est ni anormale ni provisoire, mais structurelle, enracinée dans la logique même du marché du travail. Certes, les relations contradictoires et complémentaires entre la ville et la campagne, les modalités de l'exode rurale et de l'entretien de la force de travail non agricole par les secteurs de l'économie domestique ou paysanne sont les fondements de cette hétérogénéité" (1).

Cette grande diversité est effectivement un des traits majeurs du monde du travail qui émerge actuellement dans les villes africaines. On peut en dresser un tableau assez général tel qu'il apparaît à Maradi, ville moyenne dont le secteur industriel est encore peu développé.

Le critère central de différenciation des formes de travail adopté est celui de la propriété des moyens de production quel que soit le niveau du capital et amène à distinguer "le petit patronat local" des ouvriers proprement dits.

1. Le petit patronat local

Ce terme de petit patronat local, choisi pour la commodité du langage, englobe tous les artisans, maîtres de leurs moyens de production. Un critère semble cependant nettement les différencier : celui de l'indépendance économique.

a. Les artisans "indépendants"

Dans la masse des petits fabricants, il en est qui par l'importance des stocks de matières premières et des produits fabriqués dont ils disposent, peuvent être tenus en grande partie pour maîtres de leur destin.

L'étude de la menuiserie métallique fournit des exemples de chefs d'atelier dont la petite unité a atteint une certaine dimension et qui peuvent être assimilés à de véritables petits entrepreneurs comme le montre l'exemple de Samaila Sodo (2).

Samaila Sodo a appris la soudure au contact d'un Européen avec lequel il a travaillé pendant une dizaine d'années. Ayant acquis une bonne formation, il se fit ensuite embaucher comme ouvrier qualifié d'abord à la Sonara puis dans d'autres entreprises locales. Il parvint progressivement à économiser un peu d'argent sur son salaire et acheta un poste à souder et se mit à son propre compte. Outre la soudure automobile, il faisait la menuiserie métallique (fabrication de chaises, tables, armoires etc...).

Son atelier connaissant un certain succès, Samaila Sodo acheta d'autres machines et s'entoura d'un personnel plus nombreux. Avec un associé, il décida, en 1979, de créer une véritable petite entreprise de construction métallique, scindée en deux départements : la menuiserie métallique et la réparation automobile. Pour cela, il bénéficia d'un prêt de deux millions de francs CFA de la Banque Mondiale. Samaila Sodo peut être à présent assimilé à un véritable petit entrepreneur.

(1) J. COPANS, Classes ouvrières du Tiers-Monde, Le Monde diplomatique, numéro 345, Décembre 1982.

(2) Son identité a été modifiée.

Parmi ces artisans "indépendants", entrent aussi les membres des corporations artisanales traditionnelles (sana'a). Le plus souvent, ils ont de faibles moyens matériels et travaillent seuls ou aidés de quelques apprentis. L'organisation du travail fonctionne selon le système des castes avec une dépendance totale de l'apprenti vis-à-vis du patron.

La plupart de ces ateliers ont une activité peu importante mais disposent d'une certaine indépendance économique et ne sont pas liés à une clientèle précise.

b. Les artisans "dépendants"

Les artisans ayant une véritable indépendance économique sont peu nombreux, beaucoup n'apparaissent que comme des "façonnières" étroitement liés et dépendants de commerçants qui leur donnent ou leur refusent du travail.

De nombreux artisans (tailleurs, menuisiers, cordonniers, maçons etc...) sont commandités ainsi régulièrement par des commerçants qui écoulent ensuite les articles fabriqués en ville et même plus loin par l'intermédiaire de leurs réseaux commerciaux. L'avantage pour les artisans d'une telle collaboration est d'avoir une certaine garantie quant à l'écoulement de la production. L'inconvénient est que les commerçants jouent sur la forte concurrence entre les unités pour obtenir des prix très bas que les chefs d'ateliers sont obligés d'accepter faute de travail et ne voulant pas mettre en péril la survie de leur atelier.

La situation de certains de ces artisans bien que détenteurs de leurs moyens de production est donc tributaire de leurs commanditaires et finalement proche de celle des ouvriers proprement dits.

2. Les ouvriers

Ils constituent de loin l'effectif le plus nombreux du monde du travail et se trouvent dispersés dans des myriades d'ateliers et de multiples branches qui vont de l'artisanat, à la petite industrie de transformation, au micro-commerce et aux services.

Le critère de repérage privilégié est celui de la stabilité de l'emploi combinée à la régularité des revenus. Trois groupes de travailleurs se distinguent : les travailleurs "mixtes", les travailleurs salariés et les travailleurs non salariés.

a. Les travailleurs "mixtes"

On regroupe sous cette terminologie, les individus qui partagent leur temps entre les travaux des champs en hivernage et les activités urbaines en saison sèche.

Il s'agit donc d'immigrants saisonniers qui viennent à Maradi pendant quelques mois de l'année. Le plus souvent, leur emploi est caractérisé par son instabilité et nombre d'entre eux travaillent au jour le jour et sont rémunérés à la journée ou à la tâche. Leur activité porte le plus souvent sur des travaux simples (manutention, maçonnerie, peinture etc...) et ne nécessitent aucune qualification. Certains parviennent, cependant, à trouver un emploi régulier dans le secteur "informel" voire même dans le secteur moderne (huilerie par exemple). L'exemple de Sani est significatif.

Sani, originaire d'un village proche de Kornaka, a vingt deux ans et est venu à Maradi pour la première fois il y a deux ans avec l'intention d'y trouver une occupation pendant la saison sèche.

Après avoir été "chomeur" durant deux mois, il a connu par l'intermédiaire d'un ami le chef d'un atelier de menuiserie métallique. Celui-ci lui a proposé du travail et l'a affecté à des travaux simples (peinture des articles fabriqués) pour une rémunération de 8 000 francs CFA par mois. Depuis six mois, Sani exécute des tâches un peu plus compliquées (découpage des métaux, montage des ressorts pour la fabrication des lits) et perçoit un salaire plus élevé (12 000 francs CFA par mois). Il espère apprendre prochainement à souder.

Chaque année, avant la tombée des pluies et en accord avec son patron, Sani abandonne son travail et retourne au village aider ses parents aux travaux champêtres. Dès la fin des récoltes, il revient à Maradi et reprend son emploi.

Selon Sani, ce travail en ville lui permet d'aider ses parents auxquels il envoie régulièrement de l'argent. A court terme, il continuera de partager son temps entre Maradi et la brousse mais une fois qu'il connaîtra bien son métier, il essaiera de monter son propre atelier.

L'existence de ces travailleurs mixtes, de ces ouvriers paysans, n'est pas propre à l'Afrique. L'histoire économique et sociale de la France recèle des exemples d'individus, partageant leur temps plus ou moins également, entre la culture du sol et l'exercice d'une profession industrielle. Ainsi, au XVIIIème siècle, les mineurs de Littry, d'Allevard et de Sainte-Marie-aux-Mines étaient aussi paysans. De même, dans la région de Carcassonne, les ouvriers abandonnaient les ateliers pendant les trois mois consacrés aux moissons et aux vendanges (1).

Les liens de ces travailleurs avec le monde rural sont donc très étroits et leur insertion en ville n'est que partielle. Leur mobilité est un fait réel et témoigne de l'instabilité de leur situation : leurs arrivées et leurs départs de la ville sont fréquents et guidés par le souci de trouver des occasions de travail plus nombreuses et mieux rémunérées.

Il semble cependant que depuis une dizaine d'années environ, nombre d'entre eux se fixent progressivement en ville comme en atteste la croissance démographique soutenue de Maradi. Les épisodes de sécheresses qui affecte régulièrement cette région et par là l'insuffisance des ressources fournies par l'agriculture ne sont pas étrangers à cette évolution.

b. Les travailleurs salariés

Il s'agit d'ouvriers travaillant dans le secteur moderne (entreprises industrielles et administration).

Peu nombreux parmi l'ensemble de la population urbaine (2), leur situation se caractérise par une certaine stabilité de l'emploi et par une rémunération régulière versée sous la forme d'un salaire. Ils bénéficient de plus de ressources complémentaires (allocations familiales, assurances sociales, maladie, retraite, etc...) qui font que leur statut est privilégié au sein de l'ensemble des travailleurs.

-
- (1) E. LABROUSSE, P. LEON, P. GOUBERT, J. BOUVIER, C. CARRIERE, P. HARSIN, Histoire économique et sociale de la France. op. cité.
 - (2) Les salariés du secteur industriel représentent environ 500 personnes.

Outre le secteur privé, peu important à Maradi, l'Etat nigérien, par l'intermédiaire des sociétés d'Etat ou des sociétés d'économie mixte, est le principal employeur de ce type de main-d'oeuvre. Par sa politique d'investissement et d'industrialisation, il joue donc un rôle essentiel sur le marché du travail qu'il contrôle au demeurant de façon très particulière. En effet, au Niger comme dans de nombreux Etats africains, Jean COPANS note (1) que "non seulement l'Etat définit lui-même les conditions de recrutement et de gestion de la force de travail mais il canalise ou désamorce les revendications et les actions des travailleurs". Cet auteur fait également remarquer que "dans quasiment tous les pays africains, les centrales ou confédérations uniques sont plus ou moins intégrées verticalement dans l'appareil d'Etat".

Cette situation correspond bien à celle du Niger où le syndicat unique l'U.S.T.N. (Union Syndicale des Travailleurs Nigériens), dépend étroitement de l'administration et des autorités. Il faut reconnaître que les conflits ne sont pas fréquents et bien canalisés.

c. Les travailleurs non-salariés

Les travailleurs non-salariés forment dans les villes africaines une fraction importante de la main-d'oeuvre. Dans une agglomération moyenne comme Maradi, on peut considérer qu'ils sont majoritaires et concentrés essentiellement dans les petites entreprises, le commerce et les services.

La situation de cette main-d'oeuvre nombreuse, fluctuante et parfois très jeune, diffère sensiblement. On peut distinguer plusieurs sortes de travailleurs.

- D'une part, ceux qui perçoivent une rémunération presque régulière : ils sont classés dans cette catégorie car ils n'ont pas accès aux ressources complémentaires procurées par le secteur moderne (allocations diverses, sécurité sociale etc...). Leur revenu pouvant être amputé pour diverses raisons (baisse d'activité de l'atelier, etc...) on ne peut considérer ces individus comme des salariés proprement dits.

Les ouvriers qualifiés que l'on rencontre par exemple dans les garages et les ateliers de menuiserie métallique, rentrent dans ce groupe. Leurs revenus sont assez réguliers et leur emploi relativement stable. Ils ont acquis une certaine qualification qui les rend parfois indispensables à la bonne marche des ateliers.

- D'autre part, une multitude d'apprentis qui, comme nous l'avons vu, constitue un apport de force de travail qui n'est pas payé à sa valeur par le patron.

Leur rémunération se caractérise par son insuffisance (voire son inexistence) et son irrégularité. L'exploitation de ces apprentis est masquée par l'illusion sociale qu'un jour ils pourront devenir entrepreneurs à leur tour. Alain MORICE constate (2) que ce "système d'apprentissage est rendu possible par le

(1) J. COPANS, En Afrique noire : un monde instable, article paru dans Le Monde diplomatique, n° 345, Décembre 1982.

(2) A. MORICE, Les travailleurs non salariés en Afrique, article paru dans Le Monde Diplomatique, n° 345, Décembre 1982.

maintien de tissus sociaux qui assurent l'autorité des aînés sur leurs cadets. Dans l'atelier, ce pouvoir se traduit par l'instauration d'un lien personnel entre protagonistes, qui inverse l'image de l'exploitation en faisant de l'apprenti l'obligé de son patron". Cet auteur ajoute un peu plus loin : "l'apprenti africain ne se vend pas librement comme un prolétaire : il est le jouet d'un pseudo-marché du travail où agissent des rapports de clientèle, de parenté et d'alliances matrimoniales".

Ces apprentis se retrouvent dans toutes les branches d'activités y compris le commerce. S'il existe à Maradi une puissante bourgeoisie marchande, il existe aussi une foule de petits et très petits commerçants dont certains représentent une sorte de "prolétariat" du commerce au service de fonctionnaires ou de commerçants.

Ainsi, Amadou, originaire de Dan Méro, tient un étalage à proximité d'une station à essence pendant la journée. Le soir, il déplace sa "table" pour l'installer près d'un des cinémas. Amadou n'est pas propriétaire des marchandises qu'il vend. Celles-ci (cigarettes, allumettes, bonbons, chocolats, biscuits, sucre, noix de cola, concentré de tomates, arôme Maggi, piles etc...) lui ont été confiées par un commerçant qui le rémunère chaque semaine selon le montant de la recette; la rémunération hebdomadaire d'Amadou varie de 1 250 à 2 000 francs CFA.

- Enfin, des travailleurs occasionnels, le plus souvent jeunes et qu'aucun lien particulier ne lie à un patron.

L'absence de qualification et de subordination à un patron rend cette main-d'oeuvre flottante et instable. Son activité ne se limite pas à un domaine précis mais s'exerce selon les opportunités de travail. Ces travailleurs cherchent des emplois surtout dans les secteurs du bâtiment (maçonnerie), du transport (manutention) ou sur le marché (manutentions diverses).

Le monde du travail est donc très diversifié et difficile à appréhender. Au coeur de tous ces effectifs, ruraux ou urbains, l'emploi des femmes et des enfants est largement pratiqué. Les femmes font surtout du petit commerce, notamment celui des plats cuisinés où elles jouent un rôle très important, et un peu d'artisanat (confection de nattes). Quant aux enfants, ils sont utilisés dès le plus jeune âge à des tâches familiales ou matérielles simples et dès l'âge de 10 ou 12 ans certains commencent à avoir une activité. Ainsi, Salissou (13 ans) effectue des travaux de couture dans un atelier de maroquinerie. Son père dont les revenus sont modestes, veut que son fils travaille pour compléter les ressources familiales. Aussi, il le présente au chef d'atelier qui accepte d'embaucher l'enfant et de lui apprendre un métier (il le nourrit le midi et lui donne 3 000 à 5 000 francs CFA par mois). On pourrait multiplier les exemples de ce genre.

CONCLUSION

Ce tableau du monde de travail, certes un peu rapide, conduit à poser la question suivante : ce groupe social, notamment tous ces ouvriers et apprentis constituent-ils un prolétariat tel qu'on l'entend en Occident et qu'on le vit poindre au XIX^{ème} siècle?

Certains auteurs n'hésitent pas à prendre une position assez nette à ce sujet et Cl. MEILLASSOUX parle (1) de prolétariat du secteur "informel" : "Bien que n'étant pas employée directement par les détenteurs du grand capital, bien que n'étant pas assez stable pour être syndiquée, cette population relève néanmoins du prolétariat à deux titres : 1) comme nous l'avons vu par le travail qu'elle exécute dans le secteur microcapitaliste et qui profite directement ou indirectement au secteur capitaliste, 2) en tant qu'armée de réserve du capital, dont les fonctions sont de faire pression sur le prolétariat employé et d'amortir les cycles de l'emploi et du chômage".

Ce point de vue est un peu hâtif, tout du moins appliqué à une ville moyenne telle que Maradi. Cette-ci ne possède pas de véritable secteur industriel et la plupart des emplois urbains sont fournis par le secteur "informel" où les relations de travail reposent davantage sur des relations sociales (rapports de clientélisme, de parenté, d'alliance matrimoniale) que sur des rapports purement économiques (salarial). Nombreux sont en effet les ouvriers (en particulier les apprentis) qui ne peuvent "se vendre librement comme un prolétaire" pour reprendre une expression d'Alain MORICE car ils se trouvent pris par un jeu complexe de rapports sociaux auquel ils ne peuvent se soustraire.

La notion de prolétariat sous-entend également la notion de salaire. Or, celle-ci est très fluide, les rémunérations sont caractérisées par leur irrégularité, leurs formes multiples (à la tâche, à la journée, à la semaine, au mois), leur faible niveau qui rend ce groupe social très tributaire du prix des denrées agricoles.

Enfin, ce secteur informel ne présente pas certains aspects attendus habituellement du prolétariat. Sa capacité d'organisation est presque inexistante ou elle dépend étroitement de l'appareil d'Etat (cas des ouvriers travaillant dans le secteur moderne) qui peut alors contrôler les éventuelles actions et mouvements des travailleurs. D'autre part, la conscience de classe n'est guère développée et le monde du travail semble encore très divisé et reposer pour beaucoup sur une hiérarchie où l'autorité des aînés sur leurs cadets demeure essentielle.

Cette notion de prolétariat ne paraît donc pas adaptée à une ville comme Maradi où les rapports sociaux restent fortement imprégnés et guidés par des structures sociales anciennes telles que les rapports de clientélisme. La relation patron/serviteur (*ubangida/bara*) joue encore un rôle très important et se retrouve, parfois sous des formes un peu aménagées, dans beaucoup d'activités.

On peut se demander cependant combien de temps encore ces rapports anciens résisteront et si une évolution ne se fera pas prochainement, comme nous le notions précédemment, où l'économie tendra à s'individualiser par rapport au social. Alors effectivement, derrière tous ces petits apprentis et ouvriers, ce sera un prolétariat qui se sera constitué et la notion de réserve de main d'oeuvre qui sous-entend le passage inéluctable au passage salarié sera plus appropriée qu'en ce moment.



(1) Cl. MEILLASSOUX, Paysans africains et travailleurs immigrés : de la surexploitation au génocide par la faim, Tricontinental 1-1981. La France contre l'Afrique, numéro spécial, Petite Collection Maspéro.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Le développement de Maradi a entraîné de profonds bouleversements dans la société locale et la formation de groupes sociaux distincts dont les clivages s'accroissent au fil des ans.

Aussi, peut-on se poser la question suivante : est-on en présence actuellement dans une ville comme Maradi de classes sociales au sens marxiste du terme?

La notion de classe, au sens moderne du mot, implique un niveau d'industrialisation qui met en avant les rapports de production et favorise la formation de groupes fondés sur l'antagonisme du travail et du capital et en leur sein une prise de conscience de cette opposition, c'est-à-dire une conscience de classe.

Maradi n'est pas encore une ville industrielle et le secteur moderne y est peu développé. Le secteur commercial et le secteur "informel" fournissent en effet la plupart des emplois et on ne peut avancer à leur sujet que les seuls rapports de production soient au centre des rapports sociaux. Les relations de travail ont en effet de multiples prolongements dans la vie sociale et les liens économiques qui unissent un chef d'atelier à un apprenti ou un Alhaji à un petit vendeur sont aussi importants que les liens affectifs et sociaux.

L'émergence d'une classe marchande n'a donc pas structuré la société locale de manière verticale comme on aurait pu s'y attendre mais de manière pyramidale : les rapports sociaux sont fondés sur des rapports d'allégeance du bara (le serviteur, le client) à l'égard de son patron (uban-gida). On est donc en présence d'une forme ancienne de relations sociales réutilisée au sein de structures commerciales modernes : les Alhazai ont ainsi davantage des clients que des salariés.

On peut penser avec Jean-Jacques BEAUSSOU (1) que ce jeu de clientèle permet d'évacuer les conflits de classe : "de la base au sommet de la hiérarchie, le projet social est le même : réussite individuelle et mercantile coexistant avec puissance des structures familiales : la position de la classe marchande se trouve ainsi justifiée".

(1) J.J. BEAUSSOU, *Génèse d'une classe marchande au Niger : continuité ou rupture dans l'économie sociale*, in *Entreprises et entrepreneurs en Afrique, XIXème et XXème siècle*, tome I, pp. 205 à 220, Laboratoire "Connaissance du Tiers-Monde", éditions l'Harmattan, 1983.

Ces observations soulignent qu'il est impossible dans un tel contexte de séparer artificiellement l'économique du social car nous sommes en présence d'économies où les structures sociales, familiales et religieuses fonctionnent comme des rapports de production.

Ce modèle d'organisation des rapports sociaux va-t-il persister?

A l'occasion d'entretiens avec les Alhazai ou avec des artisans et des ouvriers travaillant dans des petites unités de production, un certain nombre d'indices indiquent de leur part une prise de conscience progressive des différences sociales.

Il est probable que cette prise de conscience s'amplifiera dans l'avenir parallèlement aux clivages sociaux et à l'essor de l'individualisme. Ce que l'on commence à voir naître en effet, ce sont des entreprises où l'économie s'autonomise davantage du social; l'apparition de dynasties marchandes, phénomène tout à fait nouveau risque, s'il se confirme, d'accroître cette tendance alors qu'autrefois le mécanisme de l'héritage entraînait un partage des richesses au sein d'un lignage et était un grand "égalisateur" comme l'a montré Polly HILL dans un autre contexte.

Il semble cependant qu'au travers de la religion une solidarité nouvelle se créée et rapproche les individus : l'Islam, même s'il ne gomme pas les différences sociales, rassemble dans une même croyance et solidarité l'Alhaji, le fonctionnaire, l'artisan, le tablier, l'ouvrier et l'apprenti. Il constitue en cela avec la tradition un frein à la constitution de nouveaux rapports sociaux proches de ceux existants en Occident où l'économie est entièrement détaché du social.

Ce lien encore solide entre l'économie et le social permet à la classe marchande de demeurer en prise avec le système de valeurs traditionnel et lui confère une assise populaire dont la classe politique peut difficilement se prévaloir. Les rapports entre ces deux groupes ont d'ailleurs été assez fluctuants.

Nature des liens entre classe marchande et politique.

Parallèlement à l'émergence d'une bourgeoisie marchande détenant la puissance économique, on a assisté à la constitution d'un Etat et à la formation d'une bourgeoisie politique et bureaucratique contrôlant le pouvoir législatif et réglementaire.

Les relations entre ces deux groupes ont revêtu diverses formes depuis l'indépendance et furent tantôt solidaires, tantôt conflictuelles.

Les Alhazai ont ainsi bénéficié, lors de la création de la Sonara et de la Copro-Niger de l'aide de l'Etat (notamment de celui des organismes nationaux de crédit) qui entendait encourager leur activité pour qu'ils se substituent progressivement aux agents économiques mis en place pendant la colonisation. Un peu plus tard (à partir de 1968), ils se sont au contraire heurtés à l'Etat qui instaurait un large secteur coopératif de commercialisation et entendait ainsi mieux encadrer la communauté paysanne.

Les liens entre la classe marchande et la classe politique sont donc assez inconstants et peuvent prendre la forme d'une complicité totale (exemple des autorisations spéciales accordées par l'administration aux commerçants pour une opération particulière) à une hostilité forte (cas du commerce des produits vivriers) qui reste cependant dans certaines limites, la classe politique se méfiant des Alhazai, de leur impact sur la population et évitant tout affrontement vio-

lent. Cet aspect (collusion - opposition entre ces deux groupes) paraît être un des traits marquants de la vie politique nigérienne depuis vingt cinq ans.

Enfin, pour clore ce document, il faut souligner que l'émergence d'une bourgeoisie marchande décrite à propos d'une ville, d'une région et d'un pays a une portée plus générale : les mécanismes d'accumulation suivis par d'autres *commerçants sahéliens voire même africains*, sont sans doute tous proches de ceux qu'ont connu les Alhazai de Maradi.



BIBLIOGRAPHIE

- ABADIE M. La colonie du Niger (Afrique Centrale), Paris, Société d'éditions géographiques, 1927.
- AGIER M. Commerce et sociabilité, les négociants soudanais du quartier Zongo de Lomé, éditions de l'ORSTOM collection Mémoires (N°99), Paris 1983.
- AMSELLE J.L. Les négociants de la savane. Histoire et organisation sociale des kooroko du Mali, Anthropolos. Paris.
- BAGAYOGO I. Emergence d'une bourgeoisie agraire au Mali : exemple des planteurs de la région de Bamako. Thèse pour le doctorat de 3ème cycle, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Mars 1982.
- BAIER S. African merchants in the colonial period : a history of commerce in Damagaram (Central Niger) 1880-1960, Ph. D., 1974, the University of Wisconsin, Madison.
- BAIER S. An economic history of central Niger, Oxford Studies in African Affairs, Clarendon Press, Oxford, 1980.
- BAIER S. et LOVEJOY P.E. The desert side economy of the Central Sudan, the International Journal of African Historical Studies, VIII, 4 (1975), pp. 551-581.
- BALA USMAN U. The transformation of Katshina (1796-1903) : the overthrow of the Sarauta system and the Establishment and Evolution of the Emirate". Ph. D. dissertation, Ahmadou Bello University. 1974.
- BARTH H. Voyages et découvertes dans l'Afrique Septentrionale et Centrale pendant les années 1849 à 1855, Trad. P. Ithier, Paris, A. Bohné, 1860-1861.
- B.C.E.O.M. Plan de Transports. République du Niger. 1978.
- BEAUSSOU J.J. Genèse d'une classe marchande au Niger : continuité ou rupture dans l'économie sociale, in Entreprises et entrepreneurs en Afrique, XIXème et XXème siècle, Tome I, pp. 205 à 220, Laboratoire "Connaissance du Tiers-Monde", éditions l'Harmattan 1983.
- CENTRE NATIONAL DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE (C.N.R.S.) La croissance urbaine en Afrique noire et à Madagascar. Colloque du 29 Septembre au 2 Octobre 1970. CEGET. Bordeaux.
- CHARMES J. Les contradictions du développement du secteur non structuré, in Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-Monde, in Revue Tiers-Monde n° 82, tome XXI. Avril-Juin 1980. PUF-IEDES.

- CHAUNU P. ET GASCON R. Histoire économique et sociale de la France, tome I : de 1450 à 1660, Premier volume l'Etat et la ville, PUF, 1977.
- COLLINS J.D. The Clandestine Movements of Groundnuts across the Niger-Nigeria Boundary. Revue Canadienne des Etudes Africaines, volume X, N°2, 1976, pp. 259-276.
- COPANS J. Les marabouts de l'arachide. La confrérie mouride et les paysans du Sénégal, le Sycomore, Paris 1980.
- COPANS J. Classes ouvrières du Tiers-Monde, Le Monde diplomatique, N° 345, Décembre 1982.
- COPANS J. En Afrique noire : un monde instable, article paru dans Le Monde diplomatique, N° 345, Décembre 1982.
- DAVID Ph. La geste du grand Kaura Assao - Documents des Etudes Nigériennes, N° 17, 1967.
- DAVID Ph. Maradi, l'ancien Etat et l'ancienne ville : site, population, histoire, Documents des Etudes Nigériennes, N° 18, 1964.
- DERRIENNIC H. Famines et dominations en Afrique noire, paysans et éleveurs du Sahel sous le joug. Editions l'Harmattan, 1977.
- DOUMESCHE H., NICOLAS G., DAN MOUCHE M. : Etude socio-économique de deux villages hausa, Etudes Nigériennes, N° 22.
- DUNBAR R.A. Damagaram (Zinder, Niger), 1812-1906 : the history of a central sudanic kingdom, Ph. D. 1970, University of California, Los Angeles.
- FAURE Y.A. et MEDARD J.F. Etat et bourgeoisie en Côte d'Ivoire, éditions Karthala, 1981.
- FOURAGE G. et VANOYE J. Le passé du Niger, Niamey, Etudes et documents, Publication du Centre Pédagogique de Niamey, décembre 1972 et Janvier 1973. Volume I : De l'antiquité à la pénétration coloniale. Volume II : Régions et économie au XIXème siècle.
- FOUREAU F. Documents scientifiques de la mission saharienne : mission Fourreau-Lamy. D'Alger au Congo par le Tchad, Paris, Mason 1903.
- GIBBAL J.M. Citadins et villageois dans la ville africaine, l'exemple d'Abidjan. Maspero 1974.

- GREGOIRE E. L'Artisanat dans la ville de Maradi. Ministère du Plan, Service Départemental du Plan de Maradi, 1979.
- GREGOIRE E. Etude socio-économique du village de Gourjae (département de Maradi, Niger), Université de Bordeaux II, 1980.
- GREGOIRE E. "Les perspectives d'accumulation dans la petite industrie de transformation : l'exemple de la menuiserie métallique à Maradi (Niger). Cahiers d'Etudes Africaines, numéro spécial, 81-83 XXI/1-3, Villes africaines au microscope.
- GREGOIRE E. Un système de production agro-pastoral en crise : le terroir de Gourjae (Niger). in Enjeux fonciers en Afrique noire. Editions Karthala. 1982.
- GREGOIRE E. Développement urbain et accumulation marchande : les Alhazai de Maradi (Niger). Thèse pour le Doctorat de Troisième Cycle. Université de Bordeaux III, Avril 1983.
- GREGOIRE E. et RAYNAUT CL. Présentation générale du département de Maradi, Université de Bordeaux II- DGRST, 1980.
- HAMANI D.M. Histoire, in Atlas du Niger, les atlas Jeune Afrique, Paris, 1980, pp. 26-27.
- HILL P. "Landlords and Brokers. A West African trading system (with a note on Kumasi Butchers)". Cahiers d'Etudes Africaines 23 (3), 6, pp. 349-366.
- HILL P. Studies in Rural Capitalism in West Africa, Notes on the history of the Northern Katsina tobacco trade, African studies series 2, Cambridge University Press, 1970.
- HUGON Ph. Secteur informel et petite production marchande dans les villes du Tiers-Monde in Revue Tiers-Monde, tome XXI, n° 82. Avril-Juin 1980, Presses Universitaires de France.
- HUGON Ph. Les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (essai de typologie) in Revue Tiers-Monde, n° 82, tome XXI, Avril-Juin 80. PUF.
- JANVIER J. Autour de la mission Voulet-Chanoine en Afrique Occidentale Présence Africaine, N° XXII, Octobre-Novembre 1958.
- JEUNE AFRIQUE Les Atlas "Jeune Afrique" : Le Niger. Editions Jeune Afrique 1980.
- JOALLAND D. Le drame de Dan Kori, Argo. Paris 1931.
- JOHNSON M. Calico caravans : The Tripoli-Kano trade after 1880, Journal of African History.

- MEILLASSOUX Cl. Paysans africains et travailleurs immigrés : de la surexploitation au génocide par la faim, Tricontinental 1-1981, "La France contre l'Afrique", numéro spécial. Petite collection Maspero.
- MONDE DIPLOMATIQUE (journal le) Articles consacrés à l'Afrique des bourgeoisies nouvelles". N° 332. Novembre 1981. pp. 17 à 21.
- MORICE A. Les travailleurs non-salariés en Afrique, article paru dans Le Monde diplomatique, N° 345, Décembre 1982.
- NICOLAS G. Une forme atténuée du potlatch en pays hausa (République du Niger). Economies et Sociétés, N°2, 1967.
- NICOLAS G. Etudes des marchés en pays haoussa. Documents ethnographiques. Rapport de mission 1964. Bordeaux.
- NICOLAS G. Processus d'approvisionnement vivrier d'une ville de Savane Maradi (Niger). Travaux et documents de géographie tropicale. CEGET - Bordeaux 1972.
- NICOLAS G. La pratique traditionnelle du crédit au sein d'une société sub-saharienne (Vallée de Maradi, Niger), in Cultures et développement, Université catholique de Louvain, pp. 737-773.
- NICOLAS G. Remarques sur divers facteurs socio-économiques de la famine au sein d'une société sub-saharienne, Drought in Africa, London, International African Institute, 1972, pp. 159-169.
- NICOLAS G. "Le Nord est destiné à jouer un rôle majeur", article paru dans le journal "Le Monde" du 18 Octobre 1981.
- PEHAUT Y. L'arachide au Niger, Institut d'Etudes politiques de Bordeaux, Centre d'Etudes d'Afrique Noire, éditions A. Pedone, 1970.
- PERIE J. Notes historiques sur la région de Maradi, Bull IFAN, 1939, tome 1, pp. 377-400.
- RAYNAUT Cl. Structures normatives et relations électives : étude d'une communauté villageoise haoussa. Editions Mouton, 1973.
- RAYNAUT Cl. Le cas de la région de Maradi in Sécheresses et famines du Sahel, Maspero, 1975.
- RAYNAUT Cl. Recherches multi-disciplinaires sur la région de Maradi. Rapport de synthèse. Université de Bordeaux II, 1980.

- REGA D. Les sociétés commerciales françaises en Afrique, ou les tribulations d'un impérialisme mercantile, Tricontinental 1-1981, "La France contre l'Afrique", numéro spécial. Petite collection Maspero, pp. 172-182.
- REPUBLIQUE DU NIGER Recensement général de la population 1977 : résultats provisoires. Ministère du Plan. Niamey 1978.
- REPUBLIQUE DU NIGER Annuaire statistique 1978-1979. Ministère du Plan. Direction de la Statistique et des Comptes Nationaux.
- REPUBLIQUE DU NIGER Plan quinquennal de développement économique et social. 1979-1983. Ministère du Plan.
- ROBINET A.M. La chèvre rousse de Maradi. Son exploitation et sa place dans l'économie de l'élevage de la République du Niger. in Revue d'élevage et de médecine vétérinaire des pays tropicaux, pp. 129-186.
- ROCHETEAU G. Pouvoir financier et indépendance économique en Afrique noire: le cas du Sénégal - éditions Karthala, 1981.
- ROLLAND J.F. Le Grand Capitaine : un aventurier inconnu de l'épopée coloniale. Editions Grasset 1976.
- SABO N. Perspectives d'évolution des activités commerciales vers des activités directement productives à Maradi (Niger). Institut des Techniques de Planification et d'Economie Appliquée (ITPEA), Alger, 1978.
- SA'ID H.I. Révolution and reaction : the fulani Jihad in Kano and its aftermath - 1807 - 1919, Ph. d., University of Michigan, 1978.
- SAHEL HEBDO Maradi : la ville des "El Hadj". Sahel Hebdo n° 65, Lundi 25 Août 1975.
- SALIFOU A. Malam Yaroh, un grand négociant du Soudan Central à la fin du XIXème siècle. Journal de la Société des Africanistes, XLII, 1, 1972, pp. 7-27.
- SALIFOU A. Le Damagram ou sultanat de Zinder au XIXème siècle. Documents des Etudes Nigériennes, N° 27, 1971.
- SAR M. Louga : la ville et sa région. Thèse de Doctorat de 3ème cycle. Université de Dakar.
- SAWADOGO P. Enquête sur les nomades refoulés par la sécheresse, zones de Maradi et Dakoro, Niger 1974, Programme "formation pour l'environnement", IDEP-UNEP-SIDA, Dakar.
- SENY B. Maradi, capitale économique et grand centre commercial, Sahel hebdo N° 65, lundi 25 Août 1975, pp. 6-7.
Sahel hebdo N° 66, lundi 1er Septembre 1975, pp. 2-3.

- SERE DE RIVIERE E. Histoire du Niger, Paris, Berger-Levrault (éditions) Mondes d'Outre-Mer, 1965.
- SERE DE RIVIERE E. Le Niger, Paris, Société d' Editions Géographiques Maritimes et coloniales, 1952.
- SERVICE DEPARTEMENTAL DU PLAN : Situation d'ensemble et suivi des deux premières années du Plan. Ministère du Plan. Juin 1981.
- SIDIKOU HAROUNA H. Niamey, Etude de géographie socio-urbaine, thèse pour le doctorat d'Etat, Université de Haute-Normandie. Rouen 1980.
- SMITH M.G. A Hausa Kingdom : Maradi under Dan Baskore, 1854-75, West African Kingdoms in the nineteenth century. O.U.P., 1967, éd. Kaberry and J. Forde.
- SPITTLER G. Migrations rurales et développement économique : exemple du canton de Tibiri (département de Maradi) Multigraphie 1970.
- SPITTLER G. Traders in rural hausaland. Bulletin de l'IFAN. Série B, 39, 2 (Avril 1977), pp. 362-385.
- SURET-CANALE J. Afrique noire occidentale et centrale, Géographie - Civilisations - Histoire, éditions sociales. Paris 1966.
- TILHO J. Documents scientifiques de la mission Tilho (1906-1909). Paris, 1910-1914, 3 volumes (le second concernant le Niger).
- URVOY Y. Histoire des populations du Soudan Central (Colonie du Niger) Publications du Comité d' Etudes Historiques et Scientifiques de l'A.O.F., série A, N° 5, Paris, librairie Larose. 1936.
- YENIKOYE A.A. La justice du droit local. Document d'archives.



TABLE DES ILLUSTRATIONS

TABLEAUX

	Pages
I : Evolution du budget de l'Etat	21
II : Evolution de la population de Maradi	25
III : Taux moyen d'accroissement annuel de la population de Maradi	27
IV : L'opération "hirondelle" : tonnages à la montée et à la descente	75
V : Répartition du capital de la Sonara	86
VI : Evolution du prix de l'arachide décortiquée (U.N.C.C.)	92
VII : Evolution des tonnages d'arachide commercialisés à Maradi	94
VIII : Part des différents agents dans la commercialisation des arachides	96
IX : Evolution des patentes et du foncier bâti	100
X : Commercialisation du niébé par la Sonara	110
XI : Evolution des prix d'achat et de vente de l'O.P.V.N. (sac de 100 kg de mil)	115
XII : Evolution du prix du mil sur le marché libre de Maradi	115
XIII : Exemples de prix du bétail pendant la sécheresse	121
XIV : Evolution du chiffre d'affaires de l'agence de la Copro-Niger de Maradi	128
XV : Evolution du nombre de grossistes agréés par l'agence Copro-Niger de Maradi	128
XVI : Répartition des grossistes suivant leur chiffre d'affaires ...	130
XVII : Evolution du chiffre d'affaires de l'agence Niger-Afrique ...	131
XVIII : Structure des importations par produit (4ème trim.1977)	133
XIX : Montant des marchandises en transit (fév. à déc.1977)	136
XX : Evolution du tonnage facturé par la Nitra	138
XXI : Chiffres d'affaires de quelques importateurs de Maradi (Exercice 1979-1980)	139
XXII : Trafic de marchandises au poste frontière de Dan Issa (1977)	141
XXIII : Présentation des entreprises de Maradi	159
XXIV : Evolution du nombre des artisans dans quelques activités ...	165
XXV : Revenus mensuels des artisans dans quelques activités	171
XXVI : Récapitulation de quelques traits des <u>Alhazai</u> selon leur niveau d'activité	193

CARTES

I : L'Empire de Gao	15
II : Un nouvel ensemble : le Niger	18
III : Département de Maradi	22
IV : Chronologie de la création des villages	26
V : Aspect actuel de la ville	32
VI : Maradi et sa région	41
VII : Grands axes transsahariens au XIXème siècle	46

PLANCHES

		Pages
I	: Convention entre traitants d'arachide	71 et 72
II	: Article paru dans le Sahel-hebdo le 25 Août 1975	150 et 151

PHOTOS

Photo I	: Habitations haoussa traditionnelles dans un quartier ancien	33
Photo II	: Bâtiment d'une maison de commerce	69
Photo III	: Vendeurs de noix de cola	78
Photo IV	: Entrepôts de la Nitra et déchargement d'un camion venant de Lomé	137
Photo V	: Camions nigériens chargés de marchandises en transit au Niger	137
Photo VI	: "Cambistes" installés à proximité de la banque ...	142
Photo VII	: Usine de coton de la C.F.D.T.	156
Photo VIII	: Vendeurs d'essence importée clandestinement du Nigéria (gare routière de Maradi)	156
Photo IX	: Enfant travaillant dans un atelier de menuiserie métallique	168
Photo X	: Fabrication d'une charette dans un atelier artisanal	169
Photo XI	: Mosquées construites par de riches <u>Alhazai</u>	185

GRAPHES

I	: Evolution comparée des exportations d'arachide et d'uranium en pourcentage du total des exportations	20
II	: Productions des principales cultures (1964-1979)	93
III	: Evolution des superficies cultivées pour les principales cultures	109
IV	: Evolution du cheptel de 1968 à 1978	120
V	: Evolution du prix du bétail de 1968 à 1978	120
VI	: Evolution des recettes au poste de douane de Maradi	135

SCHÉMAS

I	: Maradi à l'époque précoloniale	29
II	: Maradi à l'époque coloniale	29
III	: Maradi après sa reconstruction en 1945	30
IV	: Organisation des circuits de collecte de l'arachide	73
V	: Organisation de l'économie de traite	75
VI	: La nouvelle hiérarchie de la traite après la création de la Sonara	87
VII	: Organisation de l'économie nigérienne en 1969	90
VIII	: Activités répertoriées de deux grands <u>Alhazai</u>	149

TABLE DE MATIÈRES

	Pages
Avant-propos	5
<u>INTRODUCTION</u>	7
1ère PARTIE : LE CADRE DE L'ETUDE	11
<u>La ville et son environnement</u>	13
I. Quelques données sur l'histoire et l'économie de l'Afrique occidentale à l'époque précoloniale	13
II. La naissance d'un nouvel ensemble : le Niger	17
III. L'Etat indépendant	19
IV. La région de Maradi	21
V. Maradi : la ville	24
Conclusion	35
2ème PARTIE : LA CITE PRECOLONIALE	37
<u>Le rôle politique et économique de Maradi au XIXème siècle</u>	39
I. Le rôle historique et politique de Maradi au XIXème siècle	39
II. Le rôle économique de Maradi au XIXème siècle	45
Conclusion	49
3ème PARTIE : LE CHEF-LIEU ADMINISTRATIF ET LE CENTRE DE TRAITE	51
<u>La mise en place du pouvoir colonial et de l'économie de traite</u>	53
I. Les différents tracés de frontière	53
II. La création du poste et les nouvelles fonctions de la ville	54
III. Les conséquences économiques de l'avènement des Européens	56
IV. La mise en place de l'économie de traite	59
Conclusion	61
<u>La traite arachidière au cours de la période coloniale</u>	63
I. Le commerce de l'arachide pendant la période coloniale	63
II. L'organisation de la traite	66
III. Les retombées de la traite	74
Conclusion	83
<u>Les réformes de structure au lendemain de l'indépendance</u>	85
I. La création d'organismes étatiques	86
II. L'évolution de la commercialisation des arachides depuis 1962	91
III. L'émergence d'une ville	97
Conclusion	102
4ème PARTIE : LA METROPOLE REGIONALE	105
<u>Les effets de la sécheresse sur le commerce des produits agricoles et pastoraux</u>	107
I. Le déclin de la culture arachidière	107
II. Le développement des cultures vivrières et leur commercialisation	112
III. Le commerce du bétail	119
Conclusion	122

	Pages
<u>Le développement du grand commerce</u>	125
I. Le commerce des produits manufacturés	125
II. Le développement des échanges avec le Nigéria	134
III. L'immobilier	144
IV. Les transports	145
Conclusion	147
<u>Les autres activités urbaines</u>	153
I. L'émergence d'un secteur industriel	154
II. Le développement d'un secteur "informel"	164
Conclusion	172
5ème PARTIE : MARADI : LE CONTENU SOCIAL DE SON EVOLUTION	175
<u>La formation d'une bourgeoisie marchande : les Alhazai</u>	179
I. Les modes d'ascension de la bourgeoisie locale	179
II. Les objectifs de la bourgeoisie locale	181
III. Les stratégies mises en oeuvre	186
Conclusion	192
<u>Le monde du travail</u>	197
I. L'origine des travailleurs	197
II. Le monde du travail	199
Conclusion	203
CONCLUSION GENERALE	205
BIBLIOGRAPHIE	211
TABLE DES ILLUSTRATIONS	221
TABLE DES MATIERES	225



ORSTOM Editeur
Dépôt légal : 1^{er} trim. 1986
composition
Réimpression
ORSTOM BONDY

RÉSUMÉ

Prestigieuse capitale d'une chefferie haoussa au XIX^{ème} siècle, Maradi devient pendant la période coloniale un centre de traite dont l'activité repose sur la collecte de l'arachide produite par son arrière-pays et sur la diffusion, en brousse, de marchandises d'origine européenne.

Au lendemain de l'indépendance du Niger, sa croissance s'accélère grâce à l'intensification du commerce arachidier puis au développement des échanges avec le Nigéria. Ces transactions, souvent doublées d'opérations frauduleuses tant la frontière est perméable, permettent à la ville de jouir d'une certaine prospérité.

Sa rapide évolution (9000 habitants en 1954, près de 100.000 en 1986) a entraîné des mutations sociales et donné naissance à un groupe de riches marchands : les **Alhazai** (sing. **Alhaji**).

Les **Alhazai** apparaissent comme une nouvelle génération d'hommes imprégnés à la fois des valeurs de l'Islam et de celles du capitalisme marchand. Célèbres au Niger, ils portent avec fierté ce titre d'**Alhaji** attribué aux musulmans ayant accompli le voyage à la Mecque et symbole de leur réussite économique.

Ce livre retrace l'histoire de Maradi et l'ascension de ses **Alhazai** : quand et comment sont-ils parvenus à s'enrichir et à constituer un groupe privilégié au sein de la société locale ? Sur quoi porte leur activité ? Est-elle seulement motivée par le profit ? Quelles sont leurs relations avec les autres acteurs économiques et sociaux ?

E. Grégoire, né en 1951, Maîtrise d'économie à l'Université de Paris I, puis Doctorat de géographie tropicale à l'Université de Bordeaux III.

Actuellement chargé de Recherche au CNRS à Paris - Plusieurs séjours au Niger depuis 1977.